

TARTU ÜLIKOOL
Majandusteaduskond

Liis Saarmann

FINANTSEERIMISE VÕIMALUSED SOTSIAALSES ETTEVÕTLUSES EESTI NÄITEL

Magistritöö ärijuhtimise magistrikraadi taotlemiseks turunduse ja finantsjuhtimise
erialal

Juhendaja: dotsent Mervi Raudsaar

Tartu 2018

Soovitan suunata kaitsmisele

(juhendaja dotsent Mervi Raudsaar)

Kaitsmisele lubatud “ “..... 2018. a

Olen koostanud töö iseseisvalt. Kõik töö koostamisel kasutatud teiste autorite tööd, põhimõttelised seisukohad, kirjandusallikatest ja mujalt pärinevad andmed on viidatud.

.....

Liis Saarmann

SISUKORD

SISSEJUHATUS	4
1. SOTSIAALSE ETTEVÕTLUSE JA ETTEVÕTTE ERIPÄRA NING SELLE FINANTSEERIMINE.....	7
1.1. Sotsiaalse ettevõtluse defineerimine	7
1.2. Sotsiaalse ettevõtte roll ühiskonnas ja erinevus traditsioonilistest ettevõtte vormidest.....	12
1.3. Sotsiaalse ettevõtte finantseerimine	19
2. SOTSIAALSETE ETTEVÕTETE FINANTSEERIMINE EESTI NÄITEL	33
2.1. Uurimismetoodika ja valimi tutvustus	33
2.2. Sotsiaalsete ettevõtete ja tugiorganisatsioonide küsitlustulemuste analüüs.....	39
2.3. Uuringu tulemuste järeldused ja ettepanekud	50
KOKKUVÕTE.....	60
VIIDATUD ALLIKAD	65
LISAD	76
Lisa 1. Sotsiaalsetele ettevõtetele edastatud ankeetküsimustik	76
Lisa 2. Sotsiaalsete ettevõtetega tehtud täiendav küsitlus.....	78
Lisa 3. Valimisse kaasatud sotsiaalsed ettevõtted.....	79
Lisa 4. Sotsiaalsete ettevõtetega tehtud täiendava küsitluse ülevaade	84
Lisa 5. Sotsiaalministeerium	87
Lisa 6. Kodanikuühiskonna Sihtkapital	88
Lisa 7. Heateo Sihtasutus	89
Lisa 8. Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu	90
Lisa 9. MTÜ Põhja-Harju Koostöökogu	91
Lisa 10. Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik.....	92
Lisa 11. Haridus- ja Teadusministeerium	93
SUMMARY	95

SISSEJUHATUS

Ühiskonna probleemide lahendamine nõuab järjest enam ettevõtluse alaseid teadmisi ja juhtimisoskust jätkusuutlike muutuste tagamiseks ning mitte liigset toetumist erinevatele rahalistele toetustele. Ettevõtted, mis kasutavad sotsiaalse missiooni elluviimiseks jätkusuutlikku ärimudelit võivad pakkuda innovaatilisi lahendusi probleemidele erinevates valdkondades – need on sotsiaalsed ettevõtted. Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee (2012) arvamuses teemal „Sotsiaalne ettevõtlus ja sotsiaalne ettevõtte” on öeldud, et sotsiaalne ettevõtte on üheks Euroopa sotsiaalse mudeli põhielemendiks ning annab olulise panuse ühiskonda. Euroopas on see laienev sektor, mis hõlmab 10% kõigist Euroopa ettevõtetest ning annab tööd rohkem kui 11 miljonile inimesele (Social economy in the EU 2018).

Sotsiaalse ettevõtluse valdkonna populaarsuse ulatust rahvusvahelisel tasandil näitab erinevate toetavate organisatsioonide, teadusuuringute ja artiklite kajastamise arv. Loodud on sotsiaalseid ettevõtjaid toetavad organisatsioonid nagu Schwabi ja Skolli fond, uuringukeskusi ja õppeprogramme tulevastele sotsiaalsetele ettevõtjatele nagu Sotsiaalse Ettevõtte Initsiatiiv Harvardi ärikoolis ja Skolli Sotsiaalse Ettevõtluse keskus Said'i ärikoolis Oxfordis. Võimalik on omandada ka teaduskraad sotsiaalse ettevõtluse alal, seda pakuvad mitmed haridusasutused nagu *London School of Economics and Political Science*, *Hult International Business School* ja Tallinna Ülikool. Ka ajakiri Forbes koostab edetabelit silmapaistvamatest sotsiaalsetest ettevõtetest või ettevõtjatest.

Sotsiaalse ettevõtluse aktuaalsust Eestis rõhutab see, et riik on märganud sotsiaalsete ettevõtete võimekust ning on kavandamas omapoolseid samme nende tegevuse soodustamiseks. Heateo Sihtasutus oli esimene tugioorganisatsioon, sotsiaalse ettevõtluse eestkõnelejana tegutses. Üheskoos aktiivsete sotsiaalsete ettevõtetega loodi Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik, mis tegutseb juba kuus aastat ja aitab sotsiaalse ettevõtluse valdkonda Eestis tutvustada ja toetada. Lisaks sellele aitab valdkonnale rohkem tähelepanu pöörata Eesti suurim äriideede konkurss Ajujaht, mille raames on

sotsiaalsetele ettevõtetele mitu aastat eriauhindu jagatud. Eestis on juba täiesti arvestatav hulk ettevõtteid, mida saab nimetada sotsiaalseteks.

Sotsiaalse ettevõtluse paremaks arenguks on kindlasti vaja toetavat ökosüsteemi, nagu ka teiste ettevõtlusvaldkondade arenguks. Ettevõtluse ökosüsteem koosneb paljudest teguritest ja finantseerimist puudutav on vaid üks osa suuremast pildist. Sotsiaalse ettevõtluse valdkond areneb, selle tähtsus kasvab ning üks oluline aspekt on tagada sotsiaalsetele ettevõtetele juurdepääs rahastusele. Mitmetest uuringutest tuleb aga välja, et finantseerimisallikate kättesaadavus on kitsaskohaks sotsiaalsetele ettevõtetele (Doherty *et al.* 2014: 426; Eldar 2016: 172; Supporting entrepreneurs...2017; Wilkinson *et al.* 2015a: 12) Seega on oluline vaadata, kuidas ja milliseid ressursse sotsiaalne ettevõtte kasutab ja mida võiks vajada, et täita ootusi, mis on neile pandud ühiskonna kitsaskohtade lahendamisel. Antud töös keskendutakse kitsamalt finantsressursside vajadusele. Sellest tulenevalt on töö eesmärgiks teha ettepanekuid sotsiaalsetele ettevõtetele ja tugiorganisatsioonidele, et parandada sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud finantseerimisallikate kättesaadavust.

Eesmärgi saavutamiseks on püstitatud järgmised uurimisülesanded:

- avada kirjanduse põhjal sotsiaalse ettevõtluse definitsioon;
- kirjeldada sotsiaalse ettevõtte erinevust traditsioonilisest mittetulundusühingust ja äriühingust;
- kaardistada sotsiaalsele ettevõttele sobilikud finantseerimisallikad;
- viia sotsiaalsete ettevõtete hulgas läbi ankeetküsitlus;
- analüüsida küsitluse tulemusi, et selgitada välja kuidas sotsiaalsed ettevõtted finantseerivad oma tegevust;
- küsitleda täiendavalt sotsiaalsete ettevõtete esindajaid, et selgitada välja milliseid kitsaskohti näevad nemad seoses finantseerimisvahendite taotlemisega;
- küsitleda sotsiaalsetele ettevõtetele suunatud finantseerimisvahendite pakkujaid mõistmaks, millised kitsaskohti näevad nemad seoses sotsiaalsete ettevõtetega;
- teha ettepanekud sotsiaalsetele ettevõtetele ja tugiorganisatsioonidele, et parandada sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud finantseerimisallikate kättesaadavust.

Töö on jaotatud kaheks peatükiks. Esimeses osas tuuakse välja erinevate autorite nägemus sotsiaalse ettevõtluse definitsioonist, sotsiaalse ettevõtte eripära ning selle roll ühiskonnas. Seejärel kaardistatakse sotsiaalsetele ettevõtetele sobilikud finantseerimisallikad ja nende pakkujad Eestis. Töö teoreetilise osa koostamisel kasutati sotsiaalse ettevõtluse käsitlustest tuntumaid näiteks S.A. Zahra, J.G. Dees, J. Mair ning I. Martí ja teisi.

Teises osas antakse ülevaade töö autori poolt läbiviidud uuringust, tutvustatakse uurimismetoodikat ja valimit. Esmalt koguti sotsiaalsetelt ettevõtetel kvantitatiivseid andmeid. Ettevõtetele edastatud ankeetküsimustik sisaldas 23 teemakohast küsimust. Kvalitatiivse informatsiooni saamiseks intervjueriti täiendavalt sotsiaalseid ettevõtteid ja toetusi jagavaid organisatsioone. Seejärel analüüsitakse erinevatelt osapooltelt saadud empiirilist sisendit. Küsitluse tulemustest parema ülevaate saamiseks kasutatakse illustreerivaid jooniseid. Viimases alapeatükis tuuakse välja uuringu tulemuste järeldused ja sellest tulenevalt ettepanekud võimalike kitsaskohtade lahendamiseks.

Töoga seotud peamised märksõnad: sotsiaalne ettevõtlus, sotsiaalsed ettevõtted, finantseerimisallikad, finantseerimine.

1. SOTSIAALSE ETTEVÕTLUSE JA ETTEVÕTTE ERIPÄRA NING SELLE FINANTSEERIMINE

1.1. Sotsiaalse ettevõtluse defineerimine

Antud alapeatükk annab ülevaate sotsiaalse ettevõtluse definitsioonidest, selgitamaks mõiste tähendust on võrreldud erinevate autorite või organisatsioonide poolt kasutuses olevaid teoreetilisi käsitlusi.

Mair ja Marti (2006: 36) ning Peredo ja McLean (2006: 62) näevad sotsiaalset ettevõtlust kui väärtuse loomise protsess, mille käigus ressursside kasutamine uuel moel suurendab sotsiaalset heaolu. Tihti võetakse kasutusele uuendusi, mis on lausa leiutise vormis (Peredo, McLean 2006: 62). Sotsiaalset ettevõtlust võib vaadata kui teenuste ja toodete pakkumise protsessi (Mair, Marti 2006: 36), kuid see võib viidata ka uute organisatsioonide loomisele või olemasolevate organisatsioonide innovaatilisel moel juhtimisele (Mair, Marti 2006: 3; Zahra *et al.* 2009: 520). Eelnev väide võiks sobida aga mistahes ettevõtlust kirjeldama, kuna innovaatus ei ole kindlasti pelgalt sotsiaalse ettevõtlusega seotud. Iseloomulikuks peetakse üle keskmise riskivalmidust (Peredo, McLean 2006: 62). Dees (2001) defineerib sotsiaalset ettevõtlust läbi sotsiaalse ettevõtja ja toob välja, et sellised ettevõtjad omavad leidlikkust ressursside nappuses töötamiseks. Kuigi eesmärgiks on sotsiaalse väärtuse loomine, siis isikliku kasu saamine pole keelatud, aga see ei saa olla peamine (Dees 2001). Nende (Dees 2001; Zahra *et al.* 2009: 520; Mair ja Marti 2006: 36; Peredo ja McLean 2006: 62) definitsioonid on ülesehitatud innovatsiooni ja sotsiaalse heaolu märksõnadele ning on sõnastuselt pigem üldised.

Samadele märksõnadele tuginevad ka Martin ja Osberg (2007: 35), kuid definitsiooni on lisatud ka sihtrühm, kellele sotsiaalne ettevõtlus võiks olla suunatud ehk nende definitsioon on sihtrühmakeskne. Antud autorite definitsioon sotsiaalsest ettevõtluses on kirjeldatud läbi kolme komponendi, mida sotsiaalne ettevõtte peaks rakendama. Esmalt

tuleb tuvastada oma olemuselt ebaõiglane olukord, mis põhjustab tõrjutust või ebaõiglust valdkonnas, millel puuduvad rahalised võimalused või poliitiline võim, et ise muuta midagi. Teiseks tuleb leida lahendus, millel oleks sotsiaalne väärtus. Ning kolmandaks tuleb luua lahendus, mis leevendab või lahendab teatud sihtrühmaga seotud kitsaskohad ning kindlustab sihtrühmale ja ühiskonnas laiemalt parema olukorra. Esimene komponent sobiks kirjeldama mistahes ettevõtlust või ettevõtte tegevust, teiste komponentide lisamisega muutub ka definitsioon sotsiaalsele ettevõtlusele omaseks.

Nii Skolli keskusel kui Schwabi fondil on sarnane lähenemise sotsiaalse ettevõtluse defineerimisel. Sotsiaalse ettevõtluse eesmärgiks on pakkuda uuenduslikke ja jätkusuutlikke lähenemisviise lahendamaks ühiskondlikke probleeme. Sotsiaalselt ettevõtlik tegevus toimub erinevates valdkondades alates tervishoiust kuni kliimamuutuste ja hariduseni ning võib toimuda nii äri- kui ka mittetulundusühingu vormis. Olenemata millise õigusliku vormina tegutsetakse jääb sotsiaalse ettevõtluse olemus samaks. Skolli keskus rõhutab, et sotsiaalne ettevõtlus on pigem süsteemne kui vaid ajutiselt kitsaskohti leevendav. Peamised märksõnad on innovatsioon, turule orienteeritus ja muutused. (Social entrepreneurship 2017; What is a social...2017) Need märksõnad on aga sobilikud igasuguse ettevõtluse korral.

Euroopas on teadusuuringute võrgustik *L'EMergence de l'Entreprise Sociale en Europe* (EMES) läbi viinud esimese teoreetilise ja empiirilise sotsiaalsete ettevõtete analüüsi. Nende definitsioon kirjeldab ideaalset tüüpi sotsiaalset ettevõtet. (Defourny, Nyssens 2012: 11) EMESi definitsioon võeti Euroopa Komisjoni poolt kasutusele aastatel 2011-2012 (Ridley-Duff, Bull 2015: 61). Euroopa Komisjoni poolt kasutatav määratlus on muudetud selliseks, et seda oleks võimalik ka praktikas mõõta, kuna 2014. aasta sotsiaalse ettevõtluse uuringusse kaasati 29 Euroopa riiki ning ilma ühtset alust omamata oleks olnud keeruline koostada riikidevahelist võrdlust (Wilkinson *et al.* 2015a: 2). Kuigi Euroopa Komisjon on sotsiaalse ettevõtte mõiste¹ seletanud lahti detailselt läbi erinevate dimensioonide, siis sotsiaalset ettevõtlust defineeritakse väga üldsõnaliselt. Määratletakse seda kui konkreetsetest üksikisikutest või rühmadest

¹ Sotsiaalse ettevõtte definitsioon Euroopa tasemel on ülesehitatud kolmele dimensioonile nagu ettevõtlus – sissetulek saadakse teenuste ja/või toodete müügist, sotsiaalsus – ettevõtte on sotsiaalne eesmärk ning juhtimine – ettevõtte on iseseisev, kasum on peamiselt reinvesteeringud sotsiaalse eesmärgi saavutamiseks. (Wilkinson 2015b: 9)

lähtuvat tegevust, mis toetab sotsiaalsete eesmärkide saavutamist (Borzaga *et al.* 2013: 100).

Sarnaselt Euroopa Komisjoni tuletatud definitsioonile on ka Eestis Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik (edaspidi SEV) ja Ühendkuningriigis tegutsev samaväärne võrgustikorganisatsioon (SEUK - *Social Enterprise UK*) sotsiaalset ettevõtlust defineerinud läbi kriteeriumite. Kuna SEV ja SEUK on sotsiaalseid ettevõtteid koondavad organisatsioonid, on ka definitsioonid detailsed ja kirjeldavad reaalelu. Mõlemal juhul on välja toodud, et sotsiaalse ettevõtlusega tegeleja peab olema sõltumatu riigist ja kohalikust omavalitsusest, peamine sissetulek peab tulema äritegevusest, ühiskondlik eesmärk peab olema põhikirjas määratletud ning tegevus peab olema vastutustundlik ja läbipaistev (About Social Enterprise 2018; Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik 2017). Raudsaar (2016: 58) toob oma doktoritöös välja, et sotsiaalse ettevõtluse selgitamiseks oleks mõistlikum kasutada kriteeriume ja mitte sõnastada definitsioon. See võimaldaks sotsiaalset ettevõtlust objektiivsemalt uurida ja uurimistulemusi rahvusvaheliselt võrrelda. Tema poolt pakutud põhikriteeriumiteks Eesti kontekstis on, et sotsiaalsel ettevõttel peab olema ühiskondlik eesmärk, tegutsetakse jätkusuutliku ärimudeli alusel ja dividende võib välja võtta teatud piirmäära ulatuses. (Raudsaar 2016: 58) Antud autori välja toodud kaks esimest kriteeriumit ühtivad ka SEVis kasutusel olevatega. Erisus on hetkel dividendide väljamaksmise lubamises. SEV veel seda ei luba, kuid SEVi tegevjuhi Jaan Apsi (2018) sõnul selle liberaalsemaks muutmise aruteludega on plaanis tegeleda.

Sotsiaalse ettevõtluse defineerimisel on kesksel kohal termin ettevõtlus, mis viitab tegevustele ümber ärimudeli (Dees 2001). Erinevate autorite definitsioonidele iseloomulikud märksõnad võtab kokku tabel 1. Kõikidele antud töös nimetatud autorite definitsioonidele on ühisteks märksõnadeks sotsiaalse väärtuse loomine ning peaaegu kõik ehk v.a. SEV ja SEUK mainivad innovaatiliste lahenduste kasutamist. Samad märksõnad leidis ka Austin *et al.* (2006: 2) omakorda erinevate autorite definitsioone analüüsides. Tihti sisaldavad definitsioonid märksõnu või tunnused nagu võimaluste otsimine, kõrge riskitaluvus, innovatsioon, pidev õppimine, muutustega kohanemine, mis võiksid olla aga sobilikud mistahes ettevõtluse kirjeldamiseks. Sotsiaalse väärtuse märksõna lisamine muudabki definitsiooni sotsiaalsele ettevõtlusele omaseks. Dees

(2001) rõhutab veel eraldi, et peamine eesmärk ei ole omanikele isikliku kasu saamine. Mitmed definitsioonid sisaldavad ka konkreetseid ühiskonna kitsaskohti, mille parandamisele võiks sotsiaalse ettevõtluse tegevus olla suunatud, sealjuures on peamiselt mainitud vaesust, tervise edendamist ning erinevate riskirühmade integreerumist igapäevaellu (Martin, Osberg 2007: 35; Social entrepreneurship 2017; What is a social...2017).

Tabel 1. Sotsiaalse ettevõtluse või ettevõtte definitsioonidele iseloomulikud märksõnad

Autor Märksõna	Dees (2001) Mair, Marti (2006: 3) Zahra <i>et al.</i> (2009: 520)	Martin, Osberg (2007: 31)	Peredo, McLean (2006: 62)	Schwabi fond (2017)	SEV (2017) SEUK (2018)	Skolli keskus (2017)
Innovatsioon	x	x	x	x		x
Riskide võtmine			x			
Sihtrühmade kaasamine		x		x		x
Sotsiaalse väärtuse loomine	x	x	x	x	x	x
Sõltumatus					x	
Turule orienteeritus					x	x

Allikas: autori koostatud.

Kuigi sotsiaalse ettevõtluse kontseptsiooni on kirjanduses arvukalt defineeritud, ei ole vaatamata kasvavale akadeemilisele huvile antud valdkonnas siiski ühtset lähenemist ja definitsiooni rahvusvahelisel tasandil kokkulepitud (Kay *et al.* 2016: 230; Stellina *et al.* 2016: 3; Zahra *et al.* 2009: 520). Raudsaar (2016: 58) toob välja, et selgete raamide puudumine aga võib pärssida sotsiaalse ettevõtluse arengut. Sotsiaalset ettevõtlust on keeruline defineerida, kuna igal autoril on oma nägemus, mis on tingitud kultuurilisest taustast, ettevõtetest, mis on uurimusse kaasatud ning kuidas on tõlgendatud uurimisobjekti (*Ibid.*: 36). Alegre *et al.* (2017: 248) kohaselt on aga akadeemilises ringkonnas konsensus sotsiaalse ettevõtluse tähenduse osas olemas, selleks on peamiselt sotsiaalsetele ja majanduslikele eesmärkidele ning innovatsiooni ühendamisele keskendumine.

Dacin *et al.* (2010: 41) leidis 2010. aasta uurimuses 37 erinevat sotsiaalse ettevõtluse või sotsiaalse ettevõttega seotud definitsiooni. Enamus definitsioone on 2000ndatel kirja pandud ehk akadeemiline huvi kasv sotsiaalse ettevõtluse vastu algas sellest perioodist. Definitsioonid võivad tihti osaliselt kattuda ning inglise keelses kirjanduses on ka segadus terminoloogias, ajades segi sotsiaalset ettevõtlust (*social entrepreneurship* – mis viitab mõtteviisile, kuidas luua lahendusi, mis aitaksid lahendada majanduslikke, sotsiaalseid ja keskkondlikke kitsaskohti ning mis ei pea olema ilmtingimata seotud sotsiaalse ettevõttega) sotsiaalse ettevõttega (*social enterprise* – viitab organisatsioonile, mis tegeleb äritegevusega sotsiaalsete eesmärkide saavutamiseks). (Luke, Chu 2013: 765; Stellina *et al.* 2016: 3) Tihti defineeritakse sotsiaalset ettevõtlust üldisemalt kui nähtust läbi teatava protsessi. Täpsemalt defineeritakse sotsiaalse ettevõtluse protsessi läbi rakenduse, milleks on sotsiaalne ettevõtte või ettevõtja. SEVi kohaselt iga sotsiaalne ettevõtte tegeleb sotsiaalse ettevõtlusega, kuid sotsiaalse ettevõtlusega tegeleja ei ole sotsiaalne ettevõtte, kui ei tegutseta püsiva majandusüksusena (Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik 2017). Euroopa Komisjoni eestikeelsetes allikates on sünonüümidenä kasutatud sõnapaare sotsiaalne ettevõtte ja sotsiaallettevõtte ning sotsiaalne ettevõtlus ja sotsiaallettevõtlus (Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee 2012).

Sotsiaalse ettevõtluse termin võib olla uus, kuid selle olemus mitte. Sotsiaalne ettevõtlus on alati olemas olnud, isegi kui seda varasemalt ei ole nii nimetatud (Dees 2001). Kogu maailmas on sotsiaalselt teadlikud inimesed tutvustanud ja rakendanud uuenduslikke ärimudeleid, et lahendada ühiskondlikke probleeme, mis on varem jäänud äriettevõtete, valitsuse ja mittetulundusühenduste poolt tähelepanuta. Need ettevõtted on mänginud olulist rolli leevendamaks ebasoodsaid sotsiaalseid tingimusi, eriti vähearenenud ja areneva majandusega piirkondades, kus ressursside nappus ja korruptsioon erinevates institutsioonides piiravad sotsiaalsete vajadustega tegelemist. (Zahra *et al.* 2009: 520) Kay *et al.* (2016: 230) arvates kuulub sotsiaalne ettevõtlus kategooriasse, mida kõik mõistavad, kuid täpselt ei osata välja tuua definitsiooni või selle kirjeldust. Sellele vastandub aga Mair ja Marti (2006: 5) arvamus, mille kohaselt sotsiaalse ettevõtluse sõnapaar ühendab endas kahte mitmetähenduslikku sõna, mis tähendavad erinevaid asju erinevatele inimestele. Mõne jaoks seostub sotsiaalne ettevõtlus mittetulunduslike organisatsioonidega või siis vastutustundliku ettevõtlusega (Dees 2001). 2013. aastal Eestis tehtud küsitluse kohaselt 57% vastanutest ei olnud

teadlikud sotsiaalse ettevõtluse mõistest. Erinevate variantidena pakuti näiteks, et selline ettevõtlus on seotud ürituste korraldamisega või inimeste sotsiaalkäitumisega, samuti mainiti, et tegu võiks olla perefirmadega, mille eesmärgiks on sissetuleku tagamine pere ülalpidamiseks. (Raudsaar, Kaseorg 2013: 9)

Kokkuvõttes võib öelda, et definitsioone on erinevad ning siin töös on ära toodud vaid läbilõike tuntuimate autorite ja organisatsioonide käsitlustest. Peamised ühised märksõnad, mis on kajastatud autorite definitsioonidest välja tulevad on sotsiaalse väärtuse loomine ja innovaatus. Teoreetilised käsitlused on tihti pigem üldsõnalised ja laiemalt defineeritud, seevastu sotsiaalsete ettevõtete tegelevad organisatsioonid kasutavad detailsemat lähenemist, mille puhul tuleb selgelt välja sotsiaalse ettevõtluse olemus. Seetõttu on antud töös lähtutud Eestis peamiselt kasutusel olevast SEVi definitsioonist.

1.2. Sotsiaalse ettevõtte roll ühiskonnas ja erinevus traditsioonilistest ettevõtte vormidest

Sotsiaalse ettevõtlusega saab tegeleda erinevate õiguslike vormidena. Seetõttu antud alapeatükis selgitatakse sotsiaalse ettevõtte erinevust nii traditsioonilisest äriühingust kui traditsioonilisest mittetulundusühingust. Seejärel tuuakse välja hetkel Euroopas kasutusel olevad praktikad sotsiaalse ettevõtte tähistamiseks ning milline on sotsiaalse ettevõtte roll ühiskonnas.

Erinevad allikad mainivad, et sotsiaalse ettevõtlusega saab tegeleda nii mittetulundusühenduse kui äriühingu vormis (Austin *et al.* 2006: 2; Robinson 2006: 95; Welsh, Krueger 2012: 276), kui selleks ei ole loodud spetsiaalset vormi. Eestis on äriseadustiku alusel äriühinguteks täisühing, usaldusühing, osaühing, aktsiaselts ja tulundusühistu ning mittetulundusühendus on mittetulundusühingute, sihtasutuste ja seltsingute üldnimetus (Äriseadustik 2018; Heakodanik 2018). Suuremas osas tegeletakse sotsiaalse ettevõtlusega mittetulundusühingutes, kuid tulevikus hakkab kasvama ka äriühingute osa selles valdkonnas (Welsh, Krueger 2012: 276). Erinevuste paremaks mõistmiseks on seetõttu võrreldud traditsioonilist äriühingut ja traditsioonilist mittetulundusühingut sotsiaalse ettevõttega. Tabel 2 koondab kokku peamised tunnused, kuidas omavahel erinevad sotsiaalne ettevõtte, traditsiooniline äriühing ja

traditsiooniline mittetulundusühing.

Tabel 2. Sotsiaalse ettevõtte erinevus traditsioonilisest mittetulundusühingust ja traditsioonilisest äriühingust

Tunnus	Traditsiooniline mittetulundusühing	Sotsiaalne ettevõte	Traditsiooniline äriühing
Eesmärk	Sotsiaalse väärtuse loomine	Sotsiaalse väärtuse loomine ja majanduslik jätkusuutlikkus	Kasumi maksimeerimine
Meetod	Missioonile orienteeritud	Missioonile ja turule orienteeritud	Turule orienteeritud
Rahastamine	Sõltuv toetustest, annetustest	Kombineeritud tulu äritegevusest ja toetustest/annetustest	Tulu majandustegevusest
Tööjõud	Vabatahtlikud, vähesel määral palgatud tööjõud	Palgatud tööjõud, vähesel määral vabatahtlikud	Palgatud tööjõud
Sissetuleku jaotus	Missiooni elluviimiseks	Vahend majandusliku jätkusuutlikkuse tagamiseks	Jaotatakse omanike vahel
Tulemuse mõõtmine	Sotsiaalse väärtuse mõõtmine keeruline	Sotsiaalse väärtuse mõõtmine keeruline	Kasumi mõõtmine lihtne
Turutõrked	Soodustavad tekkimist	Soodustavad sotsiaalse ettevõtte tekkimist	Raskendavad tegevust
Vastutus	Sidusrühmad	Sidusrühmad ja omanikud	Omanikud, aktsionärid
Jätkusuutlikkuse strateegia	Ühiskondlik jätkusuutlikkus	Jätkusuutlikkuse tasakaal	Majanduslik jätkusuutlikkus
Õiguslik vorm	MTÜ	Äriühing või mittetulundusühendus	Äriühing
Toote või teenuse kasusaajad	Tasuta	Kombinatsioon maksjatest ja tasuta saajatest	Maksavad turuhinda

Allikas: (autori koostatud Alter 2007: 15; Austin *et al.* 2006: 3; Dees 1998: 60 põhjal).

Kirjanduses eristatakse sotsiaalset ettevõtet äriühingust nelja tunnuse alusel. Nendeks on turutõrked (Austin *et al.* 2006: 3; Teasdale 2012: 103), eesmärk (Austin *et al.* 2006: 3; Dees 1998: 60; El Ebrashi 2013: 189, Kickul, Lyons 2016: 20; Robinson *et al.* 2006: 90), ressursside soetamine (Austin *et al.* 2006) ja tulemuste mõõtmine (Austin *et al.* 2006: 3; Dees 2001; El Ebrashi 2013: 189). Need tunnused on sobilikud ka sotsiaalse

ettevõtte võrdlemisel traditsioonilise mittetulundusühinguga.

Dees (1998: 60) on võrrelnud ettevõtteid skaalal, mille üks äärmus on puhtalt filantroopiline tegevus ja teisele poole jääb puhtalt äritegevusele keskendumine ning kuidas peamised tarbijad hüvitavad toote või teenuse tarbimist, millest rahastatakse ettevõtte tegevust ja millist tööjõudu kasutatakse. Alter (2007: 15) toob välja sotsiaalse ettevõtte identifitseerimiseks skaala, kus ettevõtted on jaotatud kolme tegevuse alusel nagu eesmärk, vastutus ja sissetuleku kasutus. Selle jaotuse alusel on kuus astet traditsioonilise mittetulundusühingu ja traditsioonilise äriühingu vahel ning sotsiaalne ettevõtte on üks nende vahele jäävatest vormidest.

Alteri (2007) skaala alusel on majandusliku tulu teenimisele keskendumine tähtsam traditsioonilistele äriettevõtetele ning sellel vastanduvad traditsioonilised mittetulundusühingud, mille eesmärgiks on kasu ühiskonnale luua. Erinevus on ka selles, et mittetulundusühingute puhul enamasti reinvesteeritakse sotsiaalsesse eesmärkidesse, äriettevõtete puhul läheb kasum jagamisele omanike vahel. Sotsiaalsel ettevõtetel on aga ühiseid omadusi nii äriühinguga kui mittetulundusühinguga. Sotsiaalsel ettevõttel on sotsiaalne eesmärk nagu mittetulundusühingul ja nagu traditsiooniline äriühing, otsib ka sotsiaalne ettevõtte võimalusi kasumi teenimiseks. Besley ja Ghatak (2017: 19) toovad välja, et mittetulundusühingud on olemuselt jäigad kasumi jaotamise piirangu tõttu ning sama võib ka öelda äriettevõtete eesmärgi täitmise kohta, milleks on maksimeerida omanike kasu.

Kasum on heaks indikaatoriks ettevõtte loodud väärtusest ehk nii töötab traditsiooniline äriühing (El Ebrashi 2013: 189). Mittetulundusühingu ja sotsiaalse ettevõtte puhul on aga keeruline loodud väärtust mõõta. Alteri (2007) skaala järgi on sotsiaalne ettevõtte ühiskondliku jätkusuutlikkuse poolel ning on rohkem sarnane mittetulundusühinguga kui äriühinguga.

Turg ei ole täiuslik, kuid pika aja jooksul töötab see piisavalt hästi, et kontrollida, kas toode või teenus loob väärtust. Ettevõtte võime meelitada kapitali ja tööjõudu konkurentsi tingimustes on suhteliselt hea märk võimest maksta rohkem ressursside eest. Ettevõtted, mis saavad maksta rohkem ressursside eest, on ka need, mis suudavad rohkem väärtust luua. Väärtus luuakse, kui kliendid on nõus maksma suuremat hinda

kui toote või teenuse omahind. (Dees 2001) Sotsiaalse ettevõtte jaoks turg ei tööta nii hästi. Sotsiaalse ettevõtte ellujäämine või kasv ei ole märk selle tõhususest või tulemuslikkusest. Turg ei ole sageli sotsiaalse ettevõtte missiooniga seotud ning sõltub, kes maksab tasusid või pakub ressursse, millised on nende motiivid ja kui hästi suudavad nad hinnata ettevõtte poolt loodud sotsiaalset väärtust. (Austin *et al.* 2006: 3; Dees 1998; El Ebrashi 2013: 189) Kasumi saamine ei ole kesksel kohal, see on vaid vahend eesmärgi saavutamiseks. Selle korvamiseks saavad sotsiaalsed ettevõtted toetuda toetustele, annetustele ja vabatahtlikele, kuid see võib veelgi segasemaks ajada olukorra turul. Võime meelitada heategevuslikke vahendeid võib ka anda aimu väärtuse loomisest ressursi pakkuja silmis, kuid see on pigem subjektiivne näitaja ja seega mitte väga usaldusväärne. (Dees 2001)

Sotsiaalseid ettevõtteid kirjeldatakse tihti nn. *double bottom line* ettevõtteks, mille eesmärk on nii tulu teenida kui ka ühiskonda panustada (Ridley-Duff, Bull 2011: 66). Alter (2007: 15) nimetab seda ka kahekordse väärtuse loomiseks (inglise keeles *dual value creation*). Või võib neid pidada lausa nn. *triple bottom line* ettevõtteks ehk eeltoodule lisandub ka keskkonna heaolu eest seismine (Robinson *et al.* 2006: 90).

Defourny ja Nyssens'i (2010: 12) kohaselt on sotsiaalne ettevõtte hübriidorganisatsioon, mis vastandub traditsioonilisele äriühingule ja mittetulundusühingule. Hübriidorganisatsioon on vorm, mille struktuur ja praktika võimaldab kahe või enama väärtuse koosseisestumist ning sotsiaalse ettevõtte puhul võib tekkida uusi institutsionaalseid vorme. (Doherty *et al.* 2014: 419) Seega on sotsiaalne ettevõtte klassikaline näide hübriidsest vormist, sest keskendub nii majanduslikele- kui ka sotsiaalsetele eesmärkidele. (Billis 2010: 58; Defourny, Nyssens 2010: 240; Doherty *et al.* 2014: 419) Kuigi hübriidid on tavaliselt defineeritud kui organisatsioonid, mis ühendavad endas kasumi teenimise ja altruistlikud või sotsiaalse eesmärgid, siis see määratlus on Eldari (2016: 98) arvates ekslik. Isegi ettevõtted, mille eesmärk on kasumit maksimeerida, omavad ka kaudset sotsiaalset eesmärki. Seega on tema poolt defineeritud hübriidorganisatsioon kui äriettevõtte, mis toetab teatud kasusaajaid, näiteks äriühing, mis annetab mingi osa oma tulemusest heategevuseks. (Eldar 2016: 98)

Hübriidsuse mõiste kasutamise eelduseks on, et erinevates sektorites paiknevatel ettevõtetel on funktsioonid ja omadused, mis on äratuntavad ning omased kindlale

sektorile (Doherty *et al.* 2014: 419). Era, avaliku ja kolmanda sektori ettevõtetel on erinev organisatsioon. Erasektori ettevõtted juhinduvad turust ja maksimeerivad kasu, omanikeks on aktsionärid, juhitakse vastavalt aktsiaosaluse suurusele, teenitakse tulu müügist. Avaliku sektori organisatsioonid juhinduvad üldsuse huvist, omanikeks on riik ja kodanikud, finantseeritakse läbi maksude. Kolmanda sektori organisatsioonid on keskendunud sotsiaalsetele ja keskkonnaalastele eesmärkidele, omanikeks on valitud esindajad, töötajateks on nii palgatöötajad kui ka vabatahtlikud ning tulu saadakse teenuse või toote müügist, liikmemaksudest, annetustest jmt vahenditest ning keelatud on jaotada kasumit liikmete vahel. (*Ibid.*: 420)

Traditsioonilised piirid erinevate õiguslike vormide vahel on hägustumas. Üha rohkem on mittetulundusühinguid, mis eristuvad traditsioonilisest mittetulundusühingust ning tegelevad teenuste ja toodete müügiga ja seeläbi tagavad oma organisatsiooni jätkusuutlikkuse. Ja ühe rohkem on äriühingud, mis ei keskendu ainult kasumi maksimeerimisele, vaid lisavad oma tegevusse ka sotsiaalseid või keskkonnaalaseid eesmärke.

Sotsiaalsete ettevõtete puhul ei saa tõmmata võrdusmärki sotsiaalmajanduse või kolmanda sektori vahele, kuigi nad võivad olla osa sellest. On kaks selget vaadet, kuidas sotsiaalne ettevõtte paikneb kolmanda sektori suhtes. Esiteks on arvamus, sotsiaalsed ettevõtted on kolmandas sektoris mittetulundusühingute ja ühistute² vahel. (Borzaga, Defourny 2001: 22). Teiseks on arvamus, et sotsiaalne ettevõtte on kujutatud alamsektorina vabatahtlike ja heategevusorganisatsioonide ning erasektori vahel (Austin *et al.* 2006: 2; Pearce 2003, viidatud Ridley-Duff, Bull 2011: 30 vahendusel). Nendele kahele vaatele vastandub Ameerika Ühendriikide käsitlus sotsiaalsest ettevõttest, mille kohaselt sotsiaalne ettevõtte asub kõigis kolmes sektoris ning nende vahelisel alal. (Ridley-Duff, Bull 2011: 30)

Leadbeater (1997: 10) kasutab terminit nagu sektoriülene mudel (inglise keeles *cross-sectoral model*). Sotsiaalne ettevõtte ei moodusta eraldi sektorit, aga on mõjutatud era-,

² Eestis on ühistu seaduse alusel mittetulundusühing, mis tegutseb oma liikmete huvides. Ühistuid ei peeta sotsiaalseks ettevõtteks ja SEVi kohaselt ei ole Eestis 2014. aasta seisuga ühtegi ühistuna tegutsevat sotsiaalset ettevõtet. (Lepa, Rammo 2014: 10)

avalikust ja kolmandast sektorist. Sotsiaalne ettevõte on sillaks erinevate sektorite vahel, integreerides oskusi ja võimalusi kõigist kolmest. Seega sotsiaalne ettevõte ei ole uus nähtus, aga pigem mittetulunduslike, vabatahtlike organisatsioonide ja ühingute edasiarendus, mis paigutub kolme sektori lõimumiskohta. (Doherty *et al.* 2014: 422) Billitteri (2007: 6) ja Sabeti (2011: 103) meelest on see hoopiski nn. neljas sektor ning sotsiaalne ettevõte on üks võimalikest vormidest, mis sinna sobitub.

Kerlin (2006: 250) jõudis järeldusele, et sotsiaalsel ettevõttel on riigiti erinev tähendus, mis on tingitud riikide sotsiaalse, majandusliku ja poliitilise tausta erinevusest, ning millest omakorda lähtuvad sotsiaalsete ettevõtete ühiskondlikud eesmärgid ja väljundid. Lisaks ülaltoodule avaldab mõju ka riigis kasutusel olev sotsiaalpoliitika mudel, mis on peamine riikidevahelise praktika erinevust põhjustav tegur (Raudsaar 2016: 27). Seetõttu ei pea Euroopas loodud Sotsiaalse Ettevõtte Seadusandluse Assotsiatsioon (inglise keeles *European Social Enterprise Law Association*) eriti tõenäoliseks ühtse üleeuroopalise juriidilise vormi loomist sotsiaalsetele ettevõtetele (Social Enterprise in Europe...2015: 38). Ühtse vormi loomine oleks liiga keeruline või isegi võimatu, sest see peaks sobituma erinevate Euroopa riikide olemasolevate praktika ja seadusandlusega.

2014. aastal tehtud sotsiaalse ettevõtluse alane uuring toob välja, et 16 Euroopa riigis on kehtestatud seadusandlus, mis tunnustab sotsiaalset ettevõtlust ja reguleerib selle tegevust. Kujunenud on kaks põhisuunda, kuidas sotsiaalse ettevõtte seadusandlus on lahendatud (Wilkinson *et al.* 2015b: 51):

- loodud on uus ettevõtlusvorm,
- eksisteerival juriidilisel organisatsioonil on võimalus ennast lisaks registreerida ka sotsiaalse ettevõtteks.

Näiteks Suurbritannia on sotsiaalsetele ettevõtetele loonud eraldiseisva ettevõtlusvormi ühiskonna huvides tegutsev ettevõtte ehk CIC (inglise keeles *community interest company*). Äritegevusest teenitud tulu võib kasutada vaid ühiskondlike eesmärkide saavutamiseks. Keelatud on ettevõtte varade jaotamine, kuid piiratud mahu kasumi jaotamine investoritele on lubatud. (*Ibid.*: 56) Prantsusmaa näitel on ühiskonna jaoks töötav ühistu ehk SCIC (prantsuse keeles *société coopérative d'intérêt collectif*), mille

eesmärk peab sisaldama nii sotsiaalsed kui majanduslikku poolt ning pakkuma toodet või teenust, mis toob ühiskonnale kasu (*Ibid.*: 55). Soomes näiteks on eraldi seadusesse kirjutatud sotsiaalsed ettevõtted, mis tegelevad puute ja pikaajaliste töötute tööhõivega ehk WISE (inglise keeles *work integration social enterprise*). Sellistele ettevõtetele on tagatud mõned soodustused riigi poolt, kuid ülejäänud sotsiaalsed ettevõtted on aga ühel tasemel tavaliste äriettevõtete ja organisatsioonidega. (Russell *et al.* 2014: 5)

Osad riigid on loonud ristvormid, mis tähendab, et eksisteeriv juriidiline organisatsioon saab täiendavalt registreerida ennast sotsiaalseks ettevõtteks ja seda saavad kasutada eri tüüpi organisatsioonid eeldusel, et nad vastavad etteantud kriteeriumitele. Näiteks Belgia, Taani, Itaalia, Soome ja Leedu kasutavad sellist lahendust sotsiaalsete ettevõtete eristamiseks. (Wilkinson *et al.* 2015b: 51)

Eestis pole sotsiaalsete ettevõtete jaoks eraldi õigusliku vormi loodud ning see teeb nende eristamise teistest organisatsioonidest raskeks. Peaaegu kõik sotsiaalsed ettevõtted tegutsevad kasumijaotuseta organisatsioonidena ehk kasumi jaotamine pole lubatud, seetõttu on Eestis kõige sobivam tegutseda mittetulundusühingu või sihtasutusena. Lisaks leidub ka äriühingu vormis sotsiaalseid ettevõtteid. (Lepa, Naarits 2015: 115; Sotsiaalse ettevõtja juriidiline abimees 2014: 4) Riigikantselei juurde loodud avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma poolt on aga tehtud ettepanek sotsiaalsete ettevõtete tähistamiseks. Selleks on pakutud kasutada Maksu- ja Tolliameti hallatava „Tulumaksusoodustusega mittetulundusühingud, sihtasutused ja usulised ühendused” nimekirjale täienduse lisamist. (Praktilisi näpunäiteid avaliku sektori... 2017: 36)

Kokkuvõtvalt võib öelda, et teoreetilisi käsitlusi vaadates on selge, et esineb eri arvamusi, kuhu sektorisse paigutub sotsiaalne ettevõte. Sotsiaalse ettevõtte selged erinevused tulevad välja kui võrrelda seda traditsioonilise mittetulundusühinguga ja traditsioonilise äriühinguga. Kuna aina rohkem äriettevõtteid rakendavad enda tegevuses ka sotsiaalseid ja keskkonnavalaseid lisaeesmärke ning traditsioonilised mittetulundusühingud panustavad ettevõtlikkuse arendamisele, siis on ka piirid hägustumas ning organisatsioone on keerulisem omavahel eristada. Eestis eraldi vormi sotsiaalse ettevõtte tähistamiseks pole, hetkel on kasutusel kaks suunda ehk tegutsemine äriühingu või mittetulunduseühendusena. Ettepanek, mis võimaldab ka selliseid

ettevõtteid eristama hakata, on tehtud avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma poolt Maksu- ja Tolliametile analüüsimiseks.

1.3. Sotsiaalse ettevõtte finantseerimine

Antud alapeatükis antakse ülevaade kahest peamisest finantseerimisotsuseid käsitlevast teooriast. Seejärel keskendutakse põhjalikumalt Eestis pakutavate finantseerimisallikate analüüsimisele sotsiaalsete ettevõtete seisukohast lähtuvalt. Samuti antakse ülevaade võimalikest arengutest finantseerimise vallas, mis võivad sotsiaalseid ettevõtteid mõjutada.

Piisava finantseerimisallikate olemasolu on ettevõtte eesmärkide täitmiseks üks olulisemaid aspekte. Vajadus otsustada kuidas ja milliste vahendite abil ettevõtet finantseerida avaldab olulist mõju ettevõtte edasise toimetuleku tagamiseks (Bojica *et al.* 2018: 365). Ilma piisavate finantseerimisallikateta ei ole ka ettevõtte majanduslikult jätkusuutlik. Lisaks igapäevategevuse toetamiseks on rahastust vaja ettevõtte arengu ja kasvu tagamiseks või varade soetamiseks. Ettevõtetel on enda finantseerimiseks võimalik valida mitmete erinevate ettevõttesiseste ja -väliste finantseerimisallikate vahel. Ettevõttesisesteks finantseerimisallikateks on ettevõtte siseselt tekkinud rahalisi allikaid ja välisteks loetakse aga finantseeringuid, mis tulevad ettevõttesse väljastpoolt (Vernimmen *et al.* 2014: 701).

Selleks, et mõista finantseerimise olemust ja mis mõjutab ettevõtteid kasutama erinevaid finantseerimisallikaid, käsitletakse järgnevalt kahte peamist teoreetilist käsitlust kapitali struktuuri valikul. Peamisteks finantseerimisotsuseid käsitlevatest teooriatest kapitali struktuuri valikul on finantshierarhia teooria (*pecking order theory*) ja staatiline kompromissiteooria (*static tradeoff theory*) (Calabrese 2011: 122).

Myers ja Majluf'i (1984) poolt formuleeritud finantshierarhia teooria kohaselt eksisteerib finantseerimisallikate paremusjärjestus. Eelistatakse kasutada ettevõtte sisemisi finantseerimisallikaid ja edasise vajaduse korral alles väliseid. Väliste finantseerimisallikate puhul omakorda eelistatakse variante, mille väärtus on vähem mõjutatud informatsiooni asümmeetriast, seetõttu kasutatakse pigem pangalaene kui omakapitali investeringuid. (Myers, Majluf 1984: 6)

Staatilise kompromissiteooria selgitab äriühingute finantsvõimenduse otsuseid, mille kohaselt ettevõttesse kaasatakse laen optimaalsel tasemel kaaludes sellega seotud kulusid ja saadavat kasu. Selle teooria kohaselt on laenu kasutamisel peamiseks kasuks see, et laen võimaldab organisatsioonil teostada investeringuid, mida ei ole võimalik teha olemasolevaid rahavooge ja kasumit kasutades. Laenamisega kaasnevad aga riskid, ettevõtte raskustesse sattumisel ei pruugi olla vahendeid selle teenindamiseks ja on oht pankrotistuda, mis tõstab kapitali hinda. Seega kompenseerib optimaalse laenukapitali osakaal ettevõtetes sellega seotud võimalikud kasud ja kulud. (Rosen, Sappington 2016: 7)

Nii finantshierarhia kui ka staatiline kompromissiteooria on koostatud traditsiooniliste äriühingute põhjal. Nende teooriate paikapidavust mittetulundussektori organisatsioonide peal on analüüsinud näiteks Calabrese (2011). Empiirilise analüüsi tulemused näitasid, et mittetulundusühingute eelistused on kooskõlas finantshierarhia teooriaga, kus sisemisi allikaid eelistatakse välistele. Ka staatiline kompromissiteooria sai kinnitust, sarnaselt äriühingutele teevad mittetulundusühingute juhid kompromissotsuseid, et võtta optimaalses mahus laenu. (Calabrese 2011: 142) Kuna sotsiaalne ettevõtte võib Eesti kontekstis tegutseda nii äriühingu kui mittetulundusühenduse vormis, siis võiks laiendada antud teooriaid ka sotsiaalse ettevõtte eelistusi kirjeldama.

Finantseerimisallikatele ligipääsu tähtsus on seotud ärimudeliga. Sotsiaalsed ettevõtted vajavad väliseid finantseerimisallikad alustamiseks või oma äritegevuse jätkamiseks nagu iga teinegi ettevõtte. (Wilkinson *et al.* 2015a: 12). Mitmed uuringud ja autorid on kinnitanud, et sotsiaalsetel ettevõtetel on raskusi pääseda ligi finantseerimisallikatele (Austin *et al.* 2006: 12; Bojica *et al.* 2018: 365; Eldar 2016: 172; Lyons, Kickul 2013: 148; Martin 2015: 111; Siqueira *et al.* 2018: 226; Wilkinson *et al.* 2015a: 12). Euroopa Komisjoni kohaselt on piiratud ligipääs finantseerimisallikatele üks peamine takistus sotsiaalsete ettevõtete jaoks (Supporting entrepreneurs...2017).

Üheks võimalikuks põhjuseks, miks sotsiaalsetel ettevõtetel on keeruline ligi pääseda finantseerimisallikatele võrreldes teiste ettevõtetega on see, et turg toimib halvasti valdkondades, kus sotsiaalsed ettevõtted tegutsevad ning nende tulemust on keeruline mõõta (Bojica *et al.* 2018: 365; Hoogendoorn *et al.* 2011: 5). Teiseks, puuduvad ühtsed

indikaatorid, kuidas hinnata sotsiaalse ettevõtte tulemuslikkust sotsiaalse väärtuse loomisel. Seetõttu on keeruline kindlaks teha investeringutasuvust, mis on aga takistuseks kapitali kaasamisel. Kapitaliturgudele ligipääsu raskendab ka sotsiaalsete ettevõtete tegutsemine vormina, kus kasumijaotus on piiratud (Hoogendoorn *et al.* 2011: 5) Samas tuuakse välja, et sotsiaalsetel ettevõtetel võib olla ka eeliseid. Neil on võimalik kasutada vahendeid, mis on ettenähtud äriühingutele. Seoses sotsiaalse missiooni täitmisega on kättesaadavad ka vahendid, mis on tavaliselt ettenähtud mittetulundusühingutele. (Hoogendoorn *et al.* 2011: 5) Seega sotsiaalse ettevõtte hübriidsus võib aidata kui ka takistada ligipääsu rahalistele vahenditele. (Doherty *et al.* 2014: 422) Selline eelis võiks olla aga juhul kui sotsiaalsetele ettevõtetele on eraldi ettevõtlusvorm ettenähtud ning toetusi jagavad organisatsioonid pole selles osas tingimustesse piiranguid seadnud.

Mitmed autorid (Carpenter, Lauritzen 2016: 5; Dees 2007: 28; Wilson 2014: 17) toovad välja, et ei ole ühte õiget finantseerimisvahendit, mis sobiks kõigile sotsiaalsetele ettevõtetele, seetõttu on tarvis laia valikut, mis annab võimaluse valida endale sobivam(ad) vahend(id) vastavalt ettevõtte arengustaadiumile ja riskiprofiilile. Lyons ja Kickul (2013: 150) arvates on ka oluline millise õigusliku vormina sotsiaalne ettevõtte tegutseb.

Sotsiaalse ettevõtte tegevuse järjepidevuse tagamiseks on aga hea kui ettevõtte kasutab ja planeerib oma tegevuste rahastamiseks erinevaid võimalusi (Wallace 2005: 82). Sunley ja Pinchi (2012: 119) kohaselt sotsiaalsed ettevõtted kalduvad olema ettevaatlikud nii väliste finantseerimisallikate kaasamisel kui ka ettevõtte kasvustrategia rakendamisel. Powell *et al.* (2018: 7) arvates on riskantne ainult ühele finantseerimisallikale toetuda. Seega mittetulundusühingu vormis tegutsevale sotsiaalsele ettevõttele võib olla mõistlik lisaks ettevõtlustulule kasutada ka mõnda välist finantseerimisallikat. (Powell *et al.* 2018: 7) Ka liigne mitmekesistamine võib riskantne olla, kuna erinevate finantseerimisallikate taotlemine ja haldamine on aeganõudev ning organisatsiooni missiooni täitmine võib jääda unarusse.

Tänapäeval on sotsiaalses ettevõtluses enamik investeringuid saadud projektitoetuste (Lehner 2013: 4; Martin 2015: 20; Sunley, Pinch 2012: 108; Wilson 2014: 17) ja laenude vormis (Wilson 2014: 17). Lehner (2013: 4) toob välja ka annetustele suurt

toetumist. Carpenter ja Lauritzen (2016: 4) aga toovad välja, et pangad ja muud erainvestorid on pigem vastumeelsed kõrge riskiga kapitali pakkuma valdkonnas, kus edu enamasti mõõdetakse ühiskonda lisandunud väärtusega ja mitte rahaliselt. Sunley ja Pinchi (2012: 108) arvates on sotsiaalsed ettevõtted liigselt sõltuvad erinevatest toetustest ning võiksid mitmekesistada oma finantseerimisallikaid laenude ja omakapitali investeeringutega. Eesti kontekstis saab sotsiaalne ettevõtte tegutseda äriühingu kui ka mittetulundusühenduse vormis, seega eelnev väide omakapitali investeeringute kaasamise kohta ei sobi mittetulundusühendusele tulenevalt kasumi jaotamise keelust.

Nõudlus välise rahastuse järele on kõige suurem ettevõtte alg- ja kasvufaasis (Bornstein, Davis 2010: 48; Sunley, Pinch 2012: 109). Algfaasis paljud sotsiaalsed ettevõtjad otsustavad investeerida oma sääste või laenata pere ja sõprade käest (Austin *et al.* 2006: 11; Bornstein, Davis 2010: 124; Carpenter, Lauritzen 2016: 4). Loomulikult ei ole see kõigile ettevõtjatele võimalik variant.

Sotsiaalse ettevõtluse valdkonna kasvuga on paralleelselt arenenud sotsiaalsete investeeringute turg (Santos *et al.* 2015: 53; Wilson 2014: 4). Üha rohkem on näited, kus sotsiaalsete investeeringutega võib saavutada ka majandusliku kasu sotsiaalse kõrval. Selleks, et oleks võimalik tegeleda sotsiaalsete vajaduste ja väljakutsetega, on vajadus erinevate sotsiaalsete investeeringute järele (Dees 2007: 28). Finantseerimisallikad võib jaotada kaheks erinevaks osaks: omakapitaliks ja võõrkapitaliks. Omakapitaliinvesteeringu korral tehakse investori poolt investeering ettevõtte omakapitali, mille tulemusel omandatakse osalus ettevõtte omakapitalis. Võõrkapital all mõeldakse laene näiteks pankadest või muudest finantseerimisasutustest, maksmata arveid jne. Nagu traditsioonilise finantseerimise puhul nii võivad ka sotsiaalsete investeeringute allikaks olla toetused, laenud, kvaasiomakapital, tagatised, võlakirjad ja omakapital. (Wilson 2014: 17). 2016. aastal seitsmes Euroopa riigis tehtud sotsiaalse ettevõtluse alases uuringus tuli välja, et kõigis uuritud riikides on omakapitaliinvesteeringud alles tekkimisjärgus. See on osaliselt tingitud sellest, et paljud sotsiaalsed ettevõtted on mikroettevõtted, mis muudab need riskikapitalile vaevu atraktiivseks. (Borzaga, Galera 2016: 36)

Sotsiaalne investeering on finantseerimise pakkumine organisatsioonidele, millele on

selgesõnalised ootused seatud nii sotsiaalse kui ka majandusliku tulu teenimiseks. (A recipe book for social finance...2016: 11). Sellised investeeringud, mis suurendavad inimeste võimalusi ja heaolu ning toetavad nende osalemist ühiskondlikus elus ja tööturul ning elavdavad majandust. Sotsiaalne investering on muutunud olulisemaks tänapäeva majanduskeskkonnas, kuna sotsiaalsete väljakutsete lahendamine on järjest keerukam olukorras, kus riiklikud vahendid on paljudes riikides surve all. Uued investeerimislahendused on vajalikud lahendamaks sotsiaalseid ja majanduslikke väljakutseid. Sealhulgas on vaja uusi mudeleid avaliku- ja erasektori partnerluse saavutamiseks, mis saaks rahastust ja innovaatilisi lahendusi pakkuda. (Wilson 2014: 4)

Sotsiaalsete investeeringutega seoses on kasutusele võetud mitmetes OECD riikides poliitikaid, raamistike ja toetusmehhanisme (Wilson 2014: 20). Euroopa Liit on kehtestanud mitmeid raamistikke ja algatusi, et toetada sotsiaalseid ettevõtteid ja sotsiaalmajandust. Näiteks Sotsiaalsete investeeringute pakett (SIP - *Social Investment Package*), mille eesmärk on võidelda majanduskriisi ja demograafiliste probleemidega Euroopas (Social Investment 2017). Või Sotsiaallettevõtluse algatus (SBI - *Social Business Initiative*), mis on kehtestatud selleks, et luua struktuure ja standardeid ühtse Euroopa poliitika teostamiseks. SBI raames on loodud tegevuskava, milles on ühe teemana välja toodud sotsiaalsete ettevõtete ligipääsu soodustamine rahastusele. Selle raames on loodud Euroopa sotsiaallettevõtlusfondide (EuSEF - *European social entrepreneurship funds*) regulatsioon, milles on sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud alternatiivseid investeeringute skeeme. Mikrokrediidi toote arendamine ja kättesaadavuse parendamine Euroopas ehk kuni 25 000 euro suuruses laen väike- või keskmise suurusega ettevõtetele tegevuse alustamiseks või arendamiseks. (Social enterprises 2017)

Sotsiaalsete investeeringute kohta on palju termineid ja määratlusi, näiteks sotsiaalselt vastutustundlik investeerimine või mõjuinvesteering. Euroopas on sotsiaalse investeeringu termin kõige sagedamini kasutusel. (Wilson 2014: 7) Ülemaailmne mõjuinvesteeringute võrgustik (GIIN - *Global Impact Investing Network*) on kehtestanud mõjuinvesteeringute hindamiseks standardid ja raamistiku (IRIS - *Impact Reporting and Investment Standards*), milles on rohkem kui 500 asjakohase indikaatori hindamise teostamiseks. Organisatsioon, mis saab mõjuinvesteeringuid, võiks kasutada

neid indikaatoreid, et hinnata oma majanduslikku, sotsiaalset ja keskkonnaalast mõju. (Wilson *et al.* 2015: 32). Seda tüüpi raamistik aitab suurendada ettevõtte usaldusväärsust.

Sotsiaalseid investeeringuid saab kirjeldada skaalal alates filantroopiast kuni jätkusuutliku investeeringuni. Olenevalt investori riskitaluvusest ja tulu eelistustest võib investeering olla selline, kus saadav kasu ühiskonnale on tähtsam (inglise keeles *impact-first*) või hoopiski on eesmärgiks investorile tulu teenimine (inglise keeles *financial-first*). Investorid, kelle jaoks on investeeringust saadav kasu ühiskonnale tähtsam, investeerivad pigem organisatsioonidesse, mis ei pruugi olla võimelised kasumit teenima ning sellised investorid on ka rohkem riskialtimad. Tulu teenimise esikohale seadvad investorid on rohkem sarnased traditsioonilisele investorile, kuid siiski eelistavad ka nemad, et investeering tooks mingitki kasu ühiskonnale ning seda tüüpi investorid ei ole nii riskialtid. (Rangan *et al.* 2012: 3; Wilson 2014: 7)

Väljakutsed sotsiaalsetele ettevõtetele on sarnased kiire kasvuga ettevõtetele, näiteks kuidas lahendada tegelikke probleeme kasutades uuenduslikke lahendusi ja kuidas maksimeerida oma ettevõtte kasu ning sealjuures tehes ühiskondlikult midagi head. Investorid, kes investeerivad ettevõttesse, organisatsiooni või fondi eesmärgiga luua sotsiaalset ja keskkonnaalast mõju koos majandusliku tuluga on mõjuinvestorid. Nende seas tehtud uuring näitas, et investorite meelest on sotsiaalsetesse ettevõtetesse investeerimisel kõige suuremaks riskiks, kuidas sellist ettevõtet juhitakse ning millist ärimudelit kasutatakse. (Saltuk *et al.* 2014: 34)

Sotsiaalne ettevõte võib finantseerida oma tegevust **omatuluga/ettevõtlustuluga**. Selle näol võib olla tegu teenuste ja toodete müügist saadud tuluga. Siin võib eristada müügitulu, mis on otseselt ettevõtte missioonist tuleneva tegevuse tulem või kaudne müük, mis on toetavaks tegevuseks põhitegevuse kõrval. Lisaks teenuste või toodete vahendusmüük, mida ettevõte ei ole ise loonud. (Ridley-Duff, Bull 2011: 220) Omatulu alla käib ka valdkondlike (nt noorsootöö) teenuste osutamine kohaliku omavalitsuse tellimusel lepingu alusel (Ühingu eesmärkide rahastamine 2018).

Suurt tähtsust omab sotsiaalse ettevõtte võimekus tulla toime ja ettevõtlustulu teenida (Lyon, Sepulveda 2009: 88). Riigiti on erinev nägemus, kui suure osa võiks sotsiaalne

ettevõtte ettevõtlustulu minimaalselt teenida. Näiteks Ühendkuningriigis on minimaalseks nõudeks 25%, Tšehhis 10%, Itaalias 70% (Wilkinson *et al.* 2015b: 14). Eestis on SEV kehtestanud oma liikmetele soovitusliku miinimumi ehk aasta tuludest vähemalt 35% võiks moodustada toodete või teenuste müügist saadud ettevõtlustulu (Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik 2017).

100% ettevõtlustulu teenimine müügist on ebarealistlik eesmärk sotsiaalsele ettevõttele, mis tegutseb vähemate võimaluste sihtrühmaga (Wallace 2005: 83). Lyon ja Sepulveda (2009: 88) rakendavad 25% osakaalu. Ettevõtlustulu osakaalu piirangut on osad autorid ka kritiseerinud. Näiteks varajases staadiumis sotsiaalne ettevõtte küll suurendab oma tegevust, kuid tihti võib ettevõtlustulu olla alla 50% kogu tulust. Kui väga täpselt on ära reguleeritud, mitu protsenti peab ettevõtte omatulu teenima, võib see takistada paljudel ligipääsu vajalikele finantseerimisallikatele. (Ridley-Duff, Bull 2011: 68)

Üks võimalus rahalise varu täiendamiseks on liikmetelt koguda ühekordseid sisseastumis- ja regulaarsed **liikmemakse**. Liikmemaksu kehtestamine pole kohustuslik, kuid kui regulaarselt liikmemaksu koguda, siis ühendusel on võimalik tekitada rahaline varu, millest katta projektide omafinantseeringut või viia ellu neid tegevusi, mida näiteks fondid ei toeta (Ühingu eesmärkide rahastamine 2018). Liikmemaksude kogumine on vaid sobilik mittetulundusühingu vormis sotsiaalsele ettevõttele, kuna äriühingus ega sihtasutuses ei ole liikmeid. Liikmemaksu plussidena võiks välja tuua, et need on koheselt kasutatavad, prognoositavad ja stabiilseks rahastusbaasiks. Liikmelisus annab aga inimestele võimaluse koos tegutseda ja eesmärgi täita.

Sotsiaalsel ettevõttel on võimalik kasutada **annetusi**. Annetada on võimalik nii era- kui ka juriidilise isiku poolt raha, töötajaid, konkreetset toodangut või mis tahes ettevõttele vajalikku ressurssi (Ühingu eesmärkide rahastamine 2018). Ühingutele, mis on kantud Maksu- ja Tolliameti poolt tulumaksusoodustusega nimekirja, on annetuste tegemine juriidilistele isikutele maksuvaba. Ehk siis teatud heategevuslikesse ja avalike huvisid teenivatesse organisatsioonidesse soosib riik annetamist. (Abiks annetajale maksustamisest 2018) Maksuvabastus on aga teatud piirmäärade ulatuses ehk tehtud annetuse korral tuleb valida, kas 10% viimase aasta kasumist või 3% sama aasta sotsiaalmaksuga maksustatavast summast (Maksu- ja Tolliamet 2016). Eraisiku poolt

tehtud annetused on aga maksuvabad ja võimalik on maha arvata need maksustatavast tulust.

Üheks võimaluseks on digitaalselt annetada **ühisrahastusplatvormi** (inglise keeles *crowdfunding*) kaudu. See võib olla võimalus mõnda projekti või ideed rahastada (Lehner 2013: 290). Annetatud summad inimese kohta on üldjuhul väikesed, kuigi üldine investeering kokku võib suur olla (Hoekstra *et al.* 2014: 7; Lehner 2013: 290). Eestis on näiteks eraisikute annetuspõhine ühisrahastusplatvorm Hooandja ning selle alamportaal spetsiaalselt kodanikuühiskonna ettevõtmiste rahastamiseks. Rahastuse saamiseks peab aga projekt täitma või ületama soovitud rahastamise eesmärgi, mittetäitumise korral väljamakset ei tehta ning tagastatakse annetajatele. (Kuidas Hooandja töötab 2018) PriceWaterhouseCoopers toob uuringus välja, et üks võimalikke investeeringuid sotsiaalse ettevõtte jaoks võiks just olla ühisrahastusplatvormide vahendusel (Lõpparuanne 2013). Ka Lehner (2013: 291) toob välja ühisrahastuse kui sobiliku vahendi sotsiaalsete ettevõtete finantseerimisvajaduste täitmiseks, kuna ühisrahastuse kaudu investeerijad tavaliselt ei vaata väga ettevõtte tagatist või äriplaani, pigem keskendutakse ideele ja põhiväärtustele, mida ettevõtte kannab.

Ühisrahastusplatvormi kaudu vahendite hankimine on küllaltki kiire ning see ei eelda mingisugust ettemaksu. Selle kaudu on lihtsam leida investoreid, eriti olukorras, kus pakutava ideega tavalist investorit on raske leida. Heaks alternatiivseks võimaluseks, kui finantseerimisasutustest laenu ei võimaldata. Ühisrahastusplatvorm on kõigile ligipääsetav, selle kaudu on hea ennast reklaamida ja nähtav olla ja seetõttu suurem võimalus väheste kuludega võimalikke toetajaid leida. Hea võimalus testida avalikkuse reaktsiooni idee või toote kohta ja kui on huvi sellesse investeerida, siis võiks see olla ka hea märk, et ideel on lootust toimida. Miinuseks on kindlasti see, et juhul kui ei jõuta rahastamise eesmärgini, siis organisatsioon ei saa osalist summat kätte ning tagastatakse annetajatele. Ebaõnnestunud projektide puhul on aga risk saada mainekahju. Pidev osalemine tekitab jällegi kahtlusi, kas antud ettevõtte on üldse pikas perspektiivis jätkusuutlik.

Projektitoetus ehk **grant** on raha, mille rahastaja annab vastuvõtjale, et läbi selle oma strateegilisi eesmärgi realiseerida. Vastuvõtja peab teostama tegevusi, et saavutada rahastaja soovitud tulemus. (Matt *et al.* 2013: 15) Näiteks riskinoorte ja endiste

õigusrikkujate tööturule integreerimine, mille puhul projektiraha vastuvõtja teostab tegevusi, mis aitavad projektis osalejatel omandada töötamiseks vajalikke sotsiaalseid-ja tööalaseid oskusi.

Projektitoetused on traditsiooniline rahastusvorm, mida pakuvad erinevad fondid, riik, kohalikud omavalitsused (KOV) ja ka eraisikud ning on oluline finantseerimisallikas sotsiaalsete ettevõtete jaoks (Achleitner *et al.* 2011: 10). Fondid on organisatsioonid (õiguslikult SAd, mõnikord ka MTÜd), millel on oma kapitaliallikas, mida nad kasutavad vastavalt oma eesmärkidele ja äranägemisele, et rahastada projekte või tegevusi, mis ühiskonnale kasu toovad (Mänd 2006: 10). Mittetulundusühendustele suunatud toetusvõimalusi pakuvad Eestis näiteks Avatud Eesti Fond, Eesti Kultuurkapital, Eesti Rahvuskultuuri Fond, Hasartmängumaksu Nõukogu, Keskkonnainvesteeringute Keskus, Kodanikuühiskonna Sihtkapital (eraldi Nupukate lahenduste konkurss ja rahvusvahelise koostöö toetused). Euroopa fondid ja rahvusvahelised tegevuste alla käivad Euroopa Komisjoni toetused, ERASMUS+, Kodanike Euroopa programm, Leader meede, Euroopa Liidu eelarveperioodi 2014-2020 struktuuritoetused. (Rahastajad 2018)

Projektitoetused võivad mõjuda organisatsioonile usaldusväärsust suurendavalt, kuna projektiraha saamiseks tuleb tihedas konkursis kõigepealt võita. Projektitoetuse puhul on ka mõned puudused. See on ebaregulaarne ning sellega kaasnevad väga kindlad reeglid, mis otstarbeks raha võib kasutada. Välistatud on üldjuhul selle kasutamine üld-ning ettevõtte arenduskuludeks. Lisaks antakse seda lühiajaliseks perioodiks ning projektiraha pole prognoositav. Ettevõtte jaoks on aga kulu, kuna taotlemiseks tuleb teha suuri ettevalmistusi, esinevad ka üldkulud projekti eesmärkide elluviimiseks ning taotlemiseprotsess on ajamahukas. Liigne sõltuvus projektirahast võib olla ka takistuseks ettevõtte arengule, kuna keskendutakse liialt projektiraha saamisele ja mitte ettevõttele endale.

Tegevustoetus on finantseerimisallikas, mille abil rahastaja keskendub ühenduse majandusliku elujõulisuse säilitamisele või suurendamisele. Tegevustoetusega rahastatakse ühenduse põhitegevust ja sellele keskendumiseks vajalikke kulusid. (Matt *et al.* 2013: 17) Tegevustoetusi pakub nii riik kui kohalik omavalitus (KOV). Näiteks Kodanikuühiskonna Sihtkapital (KÜSK), mille meetmetest sobivad sotsiaalsetele

ettevõtetele mitmed. Vabaihenduse arenguhüpet iseseisvale ärimudelile võimaldab arenguhüppe taotlusvoor (sh investeeringuid). KÜSKi rahastusmeetmed võimaldavad ka äriplaani ellu viia, tõsta toodete või teenuste võimekust ja arendada organisatsiooni majanduslikku elujõulisust. KÜSK toetab omafinantseeringuga ka Euroopast rahastuse saanud vabaihendusi. KÜSK teenindab kõige mitmekesisemat sotsiaalsete ettevõtete amplituud alustajatest lõpetajateni, kogukondlikke, üleriigilisi, sotsiaalteenuste osutajaid jne. (Kiisel *et al.* 2017: 23) KÜSK pakub praegu eri valdkondade lahendusi ainult mittetulundusliku tegevuse vaatenurgast lähtudes, seega äriühingu vormis sotsiaalsed ettevõtted ei kvalifitseeru sealt toetusi saama.

Lisaks on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (EAS), mis pakub ettevõtlusega alustamiseks starditoetust ja piirkondade konkurentsivõime tugevdamise toetust, kuhu oodatakse projekte, mille objekt ja tegevused sisalduvad ka maakonna tegevuskavas (EASi teenused 2018). Suur osa EASi meetmetest on kättesaadavad ettevõtetele sõltumata nende tegutsemisvaldkonnast. Starditoetus on äriühingu vormis sotsiaalsele ettevõttele, piirkondade konkurentsivõime tugevdamise toetuse taotlemiseks ei ole seatud piirangut õiguslikule vormile. Eesti Töötukassa pakub ettevõtluse alustamise toetust, mis on aga suunatud vaid äriühingu või FIE tegevuse alustamiseks. (Toetused ja hüvitised 2018) Mittetulundusühenduse vormis sotsiaalsele ettevõttele ei ole hetkel Töötukassast sobiliku rahalist vahendit.

Ühendused võivad pöörduda **laenu** saamiseks pankade või muude finantseerimisasutuste poole täpselt samamoodi nagu traditsiooniline äriühing. Mittetulundusühenduse vormis tegutsevatel sotsiaalsetel ettevõtetel on laenu saamine pankadest aga raskendatud, kuna pankadel on vähene huvi võimalike eetiliste probleemide lahendamise tegeleda. Äriühingu vormile üleminek tähendaks aga loobumist võimalusest kandideerida toetusprogrammides. Ärikonsultatsioonifirma PriceWaterhouseCoopers tegi Rahandusministeeriumi tellimusel 2013. aastal Eestis finantsinstrumentide vajaduse analüüsi, millesse kaasati ka sotsiaalsete ettevõtete vajadused. Järelduseks oli see, et krediidasutused ei ole veel valmis sotsiaalsetele ettevõtetele laenu pakkuma, sest siis oleks vajadus uue laenukontseptsiooni järele ning seega on laenuandmine riskantne. (Lõpparuanne 2013: 58)

Sotsiaalsete ettevõtete vähese tagatise olemasolu või lausa puudumist märgivad mitmed autorid (Carpenter, Lauritzen 2016: 3; Eldar 2016: 26; Lyon, Ramsden 2006: 32; Wallace 2005: 83) ning see võib ka takistada kommertspangast laenusaamist. Szymańska *et al.* (2015: 246) kohaselt on tagatise olemasolul tähtis roll laenurahale ligipääsu tagamiseks. Rahman *et al.* (2017: 276) tehtud uuring väike- ja keskmise suurusega ettevõtete (VKE) seas toob välja sama tulemuse. Selle uurimuse kohaselt on mikroettevõtetel aga veelgi keerulisem VKE-de kõrval kommertspangast laenu saada (Rahman *et al.* 2017: 280). Alternatiiv kommertspankadele on näiteks Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu, mis on Eesti esimese eetilise finantsasutus, mille eesmärgiks on ühiskonda edendavatele tegevustele kaasaaitamine. Laenu saamisel on üheks tingimuseks, et taotleja peab olema ühistu liige. (Urva 2018)

Eesti maapiirkonna ettevõtluse toetamise elavdamisele on keskendunud Maaelu Edendamise Sihtasutus (MES), mis aitab luua paremaid võimalusi kapitalile ligipääsuks. MESi peamisteks tegevusteks on võlakohustuste tagamine, laenamine ning erinevate toetuste pakkumine. (Maaelu Edendamise Sihtasutus 2018.) MESi teenuste kasutamisel on piiranguks, et seda saavad taotleda väikese ja keskmise suurusega ettevõtted, ettevõtlusvormile piiranguid ei seata. Seega on sobilik igas õiguslikus vormis tegutsevale sotsiaalsele ettevõttele, mis tegutseb maapiirkonnas. SA KredEx (KredEx) keskendub laenude ja tagatiste pakumisele valdkondades mida MES ei teeninda. Täiendavalt võimaldab KredEx ligipääsu riskikapitalile. (Laen ja käendus 2018.) Praeguste pakutavate meetmete hulgas ei leidu toetust, mis oleks just suunatud sotsiaalsetele ettevõtetele.

Laenukapitali saab kasutada pikaajaliste investeeringute ja projektide rahastamiseks. Tavaliselt on ettenähtud kasutamiseks umbes viie aasta peale. Ettevõttel on aga paindlikkust ise valida, kuidas raha kasutada. (Achleitner *et al.* 2011: 10) Mõned fondid ja ettevõtjad on valmis laenama programmide korral, mis aitavad ühendusel kasumit teenida. Erinevus tavalisest krediidasutustest laenamisel on see, et sellised laenuandjad on riskialtimate. (Oma teenitud tulu vabaihenduses 2018)

Laenuga seotud kulud on ettenähtavad, tagasimaksegraafik ja tingimused on teada ning ettevõtte saab seda oma tulevikutegevustes arvestada, samuti nõuab tagasimaksmine teatavat finantsdistsipliini. Laenu taotlemisel võib puuduseks olla see, et kogu soovitud

summat ei olda nõus pakkuma ning soovitakse tagatise, mida sotsiaalsel ettevõttel ei pruugi olla. Tagasi tuleb maksta aga igal juhul, isegi ettevõtte raskuste korral. Ettevõtte, millel on aga liiga palju võlgu, võib muude investorite silmis paista seetõttu kõrgema riskiga.

Ühiskondliku mõju osakute (SIB - *Social Impact Bond*) näol on tegemist uudse investeerimismudeliga, mis Eestis hetkel veel ei ole kasutusel, kuid selle arendamisega tegeletakse. Selle eesmärgiks on tõsta ühiskondlike probleemide lahendamise tulemuslikkust. SIB võib aidata suurendada sotsiaalprogrammide tõhusust ja annab valitsusele võimaluse teha rohkem vähemate vahenditega. Erainvestoritele pakutakse võimalust investeerida sotsiaalsesse ettevõttesse, kes teostab vastavalt kokkuleppele projekti, mille tulemusena avalik sektori saab kulusid kokku hoida. Kui projekti lõpuga on soovitud tulemus saavutatud, siis tagastab SIBi väljastav organisatsioon investoritele raha ja vastavalt projekti õnnestumisele ka intressi. Eduka rakendamise korral on tulemuseks rohkem abisaajaid, vähenenud ühiskondlik probleem, kasumlik investeering rahastajale ning võimekam vabaühendus. (Must 2015; Ühiskondliku mõju osakud 2017) Sotsiaalse mõju osakud on efektiivsed ainult siis, kui tulemused on võrreldavad ehk peab olema üksmeel, kuidas mõõta olukorda enne ja peale sekkumist (Santos *et al.* 2015: 54).

Kuigi SEV ja maakondlikud arenduskeskused (MAK) ise toetusi ei paku, saavad nad pakkuda finantseerimise alast nõustamist. SEV on keskendunud ainult sotsiaalsete ettevõtete nõustamisele. MAKides on nõustamine jaotatud kaheks ehk äriühingutele ja vabaühendustele, eraldi sotsiaalse ettevõtluse valdkonna konsultante ei ole. (Üldinfo 2018) MAKi eeliseks on see, et iseseisvad üksused on igas maakonnas esindatud ja seega on hästi ligipääsetavad üle Eesti.

Sotsiaalse ettevõtluse valdkonda ja selle finantseerimist on otseselt või kaudselt Eestis kajastatud erinevates arengukavades. Lähiajal on seetõttu oodata muutusi selles valdkonnas. Näiteks uus riigihangete seadus aitab luua eritingimusi sotsiaalsetele ettevõtetele ning parandab ligipääsu hankeprotsessis osalemiseks. Jätkuvalt on keskmises toetada väike- ja keskmise suurusega ettevõtete osalemist, selleks on kehtestatud hankes osaleva ettevõtte aastakäibe ülempiir ehk maksimaalselt võib nüüd ettevõttelt nõuda kahekordset käivet hankelepingu eeldatavast kogumaksumusest. Seni on olnud peamine

kriteerium hankes osalejate pakkumise hindamiseks madalaim hind, uus seadus võimaldab aga edaspidi täiendavalt arvesse võtta hinna kõrval ka sotsiaalseid väärtusi, innovaatilisi ja keskkonnavalaseid aspekte. (Haavala 2018; Uue riigihangete seaduse...2017: 1) See muudatus võiks aidata kaasa sotsiaalsetel ettevõtetel ettevõtlustulu teenida.

Eesti ettevõtluse kasvustrateegia 2014-2020 (2013) ei maini küll eraldi sotsiaalseid ettevõtteid, kuid kavas nähakse üldist vajadust parandada finantstuge alustavatele ettevõtetele. Plaanitakse mitmekesistada finantsinstrumentide valikut ja arendada äriinglite võrgustikku. Seega võiks potentsiaalseks kasusaajaks olla ka sotsiaalne ettevõtte just varase faasi finantseerimise kättesaamisel.

Kodanikuühiskonna arengukava 2015-2020 mainib aga konkreetseid samme mittetulundusühendusena tegutsevate sotsiaalsete ettevõtete toetamiseks. Arengukava koostamisel on arvestatud mittetulundusühenduste osatähtsuse kasvu ühiskondlike probleemidega tegelemisel. Sotsiaalsete ettevõtete võimekuse tõstmiseks plaanitakse arendada arenguprogramme, mitmekesistada toetusskeeme ja edendada riskikapitali, laenude ning teiste finantsinstrumentide kaasamist. Sotsiaalse ettevõtte tegevuskeskkonna arendamiseks on ettenähtud aga toetava õigus- ja maksukeskkonna arendamine. Otseselt küll mitte sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud, kuid pigem üldiselt mittetulundusühendustele suunatud toetuste väljatöötamine avalike teenustega tegelemiseks ja oma organisatsiooni arendamiseks. Lisaks on plaanis aidata mittetulundusühendustel tõsta võimekust omatulu teenimiseks läbi erinevate nõustamiste ja koolituste. (Kodanikuühiskonna arengukava...2015: 10; Kodanikuühiskonna arengukava rakendus...2015)

2016. aastal Riigikantselei juurde loodud avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma üheks soovitus on, et sotsiaalsetel ettevõtetel oleks ligipääs toetusmeetmetele sõltumata nende õiguslikust vormist. Konkreetsed ettepanekud selles vallas on, et Töötukassa ettevõtlustoetuse saamisel tuleks vabaühenduste piirang kaotada ning KÜSK võiks toetusi jagada mitte vaid vabaühenduse vormis sotsiaalsetele ettevõtetele. (Praktilisi näpunäiteid avaliku sektori...2017: 37)

Rahandusministeeriumi hinnangul on järgmisel Euroopa Liidu eelarveperioodil peale aastat 2020 Eestil kasutada ettevõtluse valdkonnas umbes 40% võrra vähem toetusrahasid. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeeriumi kohaselt on vajadust jätkata järgmisel eelarveperioodil toetustegevustega. Et saaks toetada vajalikke tegevusi vähendatud mahtude korral, pannakse rõhku pigem laenude, käenduste, garantiide ja nõustamiste mahu suurendamisele ning vähendatakse tagastamatuid otsetoetusi. (Riigi ülesannete rahastamine...2017: 43) Sellest tulenevalt on oluline sotsiaalsetel ettevõtetel keskenduda tulu teenimisele ning vähendada toetuste osa järk-järgult, et olla valmis toetusmahtude vähendamisele peale aastat 2020.

Sotsiaalsetele ettevõtetele pakutavaid finantseerimisallikaid on mitmeid, need varieeruvad ühekordsest toetusest pikemaajaliste võimalusteni projektitoetuste näol. Konkreetselt sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud vahendid aga puuduvad. Kuna Eestis on sotsiaalsel ettevõttel kaks võimalikku suunda, kas tegutsetakse äriühingu või mittetulundusühenduse vormis, siis tuleb vastavalt sellele ka valida, millise toetust pakkuva organisatsiooni poole pöörduda. Seega pakutav on mõeldud kas ühele või teisele ettevõtlusvormile.

2. SOTSIAALSETE ETTEVÕTETE FINANTSEERIMINE EESTI NÄITEL

2.1. Uurimismetoodika ja valimi tutvustus

Antud alapeatükis tutvustatakse uuringu läbiviimisel kasutatud metoodikat. Lisaks tutvustatakse valimit ja selle koostamist. Magistritöö eesmärgi saavutamiseks kasutati kvantitatiivset ja kvalitatiivset uurimismeetodit, mille infoallikateks olid ankeetküsimustik ja intervjuud Eesti sotsiaalsete ettevõtete ja erinevate tugiorganisatsioonide esindajatega.

Sellise uurimismetoodika kasuks otsustati, kuna kvantitatiivne meetod ja andmete kogumine ankeetküsimustikuga võimaldavad sotsiaalsete ettevõtete taustinfot kaardistada ja saada tagasisidet suuremalt uuritavate hulgalt. Kvalitatiivse meetodi lisamise kasuks otsustati, kuna intervjuu võimaldab saada arusaamist ja põhjalikku informatsiooni inimeste kogemustest ja ettekujutustest. (Silverman 2001: 13) Kvalitatiivne uurimus on ka paindlikum kui kvantitatiivne ning uuritavatele saab vastuste tõlgendamiseks täpsustavaid küsimusi esitada. Sobilik on see, kuna uuritakse minevikus aset leidnud sündmusi ning uuritavaid on vähe. (Pilt 2010: 25) Samuti võimaldab kvalitatiivne lähenemine minna fenomeni mõistmisel sügavamale ja aru saada millest nähtus koosneb.

Kvantitatiivse uuringu osa eesmärgiks oli vastata uurimisküsimusele, kuidas sotsiaalsed ettevõtted Eestis finantseerivad oma tegevust. Kvantitatiivse uuringu teostamiseks kasutati andmete saamiseks küsitlust. Struktureeritud ankeetküsimustik koosnes 23 valikvastustega küsimusest, mis on leitavad lisast 1. Küsimustiku koostamisel toetuti maailma suurima ettevõtlikkuse ja ettevõtlusaktiivsuse uuringu Globaalse Ettevõtlusmonitooringu (GEM) 2015. aasta osa 6. põhjale, mille eriteemaks oli sotsiaalne ettevõtlus. Lisaks täiendati küsimustikku töö teoreetilises osas kasutatud erinevate autorite seisukohtadega. Kõik küsimused olid kohustuslikud, s.t et ei olnud

võimalik midagi vastamata jätta. Küsimustikus küsiti informatsiooni organisatsiooni taustandmete, varade ja finantseerimistegevuse kohta organisatsiooni erinevatel ajaperioodidel. Küsimused olenesid ka vastaja valikustest, näiteks OÜ või MTÜ/SA puhul ei pruukinud kõik küsimused kattuda. Küsimustik oli koostatud Google Forms keskkonnas ning oli kättesaadav 4.04.2017 kuni 1.05.2017. Kuna küsimustik oli anonüümne ning ei sisaldanud väga spetsiifilisi küsimusi, et vastaja oleks ära tuntav, siis ei olnud võimalik kindlaks teha, kes on juba vastused andnud. Seetõttu tuli täiendav meeldetuletus küsimustiku täitmiseks saata 10.04.2017 kogu nimekirjas olnud ettevõtetele. Saadud vastuste statistiliseks analüüsiks kasutati programmi Microsoft Excel.

Uuringu täiendamiseks kvalitatiivse informatsiooniga, kasutati lisaandmete kogumiseks küsitlust, mille autor viis läbi peamiselt intervjuu vormis. Vastavalt soovile saadeti ka osadele vastajatele küsimustik e-kirja teel. Kvalitatiivne uuring jaotati kaheks etapiks.

1. Esmalt küsitleti sotsiaalsete ettevõtete esindajaid eesmärgiga saada vastust uurimisküsimusele, milliseid kitsaskohti näevad nemad finantseerimisallikate kättesaadavusel.
2. Teiseks, küsitleti erinevaid toetusi jagavate või sellel alal nõustamist pakkuvate organisatsioonide esindajaid eesmärgiga saada vastust uurimisküsimusele, milliseid kitsaskohti näevad selliseid organisatsioone kokkupuutel sotsiaalsete ettevõtetega.

Sotsiaalsete ettevõtete esindajatega tehtud poolstruktureeritud intervjuud või e-kirja teel saadud küsimustiku vastused täiendasid ankeetküsimustiku tulemusi ja selle raames vastuste otsimine võimaldas saada põhjendusi, mis omakorda võimaldasid saadud tulemusi sisukamalt analüüsida. Lisaks otsustati intervjuude kasuks, kuna küsimustikule vastamise aktiivsus oli madal. Intervjuu küsimustikuga sooviti detailsemalt saada vastuseid ankeetküsimustikus küsitud küsimusele, millest on tinginud sotsiaalsetel ettevõtetel ebapiisavad rahalised vahendid. Intervjuude käigus küsiti vastuseid seitsmele küsimusele, mis on esitatud lisas 2. Peamiselt selgitati välja, milline on olnud senine kogemus erinevate finantseerimisallikate kasutamisel, milles seisnesid sotsiaalsete ettevõtete hinnangul kitsaskohad finantseerimisallikate kättesaadavusel ning kuidas hinnati võimalusi toimetulekuks ilma väliste finantseerimisallikateta. Tehtud küsimustik

oli abiks intervjuu läbiviimisel, küsimuste järjekord ning sõnastus muutusid vastavalt intervjuu kulgemisele ja saadud informatsioonile. Mõne intervjuueeritava puhul jäeti osad küsimused ära kui selleks vajadust polnud, sest intervjuueeritav vastas küsimusele juba enne selle esitamist. Samuti esitati mõningatel juhtudel intervjuueeritavatele täpsustavaid küsimusi. Intervjuude kohta tehti üleskirjutusi ja nende põhjal teostati sisuanalüüs.

Kvalitatiivse informatsiooni saamise teise etapina kaasas antud töö autor erinevaid toetusi jagavate või sellel alal nõustamist pakkuvate organisatsioonide esindajad. Selleks viidi läbi poolstruktureeritud intervjuud või vastavalt osaleja soovile saadeti küsimused e-kirja teel vastamiseks. See võimaldas peamiselt saada tugisorganisatsioonide poolset hinnangut taotlemisprotsessis osalenud ettevõtete kohta, milliseid kitsaskohti taotlejatega kogeti ning osade tugisorganisatsioonid puhul soovis autor ka ülevaadet ja tutvustust organisatsiooni tegemistest. Küsimustik erines olenevalt organisatsioonist. Intervjuudes osalenud tugisorganisatsioonide esindajatele saadeti vastavalt soovile teemad või küsimused ka eelnevalt tutvumiseks. Intervjuude kohta tehti üleskirjutusi ja nende põhjal teostati sisuanalüüs.

Valimi koostamiseks tuli esmalt kaardistada ära sotsiaalsed ettevõtted. Kitsaskohaks oli siinkohal leida Eestis tegutsevate ettevõtete seast just sotsiaalse ettevõtlusega tegelejad, kuna neil puudub üheselt tuvastatav identifikaator. Valimi koostamist alustati SEVi liikmetest ja kasvulaval olijatest. Kasvulaval olijad on SEVi tegemistesse kaasatud, kuid pole veel täisliikmed, kuna on näiteks alles tegevust alustanud ja nende ärimudel pole veel ennast tõestanud (Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik 2017). Nimekiri vastavatest ettevõtetest on võetud SEVi kodulehelt 2017. aasta märtsis. Kuna SEVi koduleht on läbinud uuenduse, siis 2017. aasta sügisel sellisel kujul nimekiri ei ole nende kodulehel enam leitav. Valimi suurendamiseks otsustati kasutada ka 2014. aastal uuringus „Sotsiaalse ettevõtluse sektor Eestis“ (Lepa, Naarits 2015: 113) osalenud sotsiaalseid ettevõtteid (v.a SEV liikmed ja SEVi kasvulava).

Lisaks teostati täiendav otsing otsingumootori Google kaudu leidmaks lisa uuemate ettevõtete näol ning mis ei ole juba eelnevates gruppides kajastatud. Otsing teostati kasutades märksõna “sotsiaalne ettevõte” ja “sotsiaalne ettevõtlus”. Sellega õnnestus valimit veidi suurendada ettevõtete näol, mis rõhutavad seda oma kodulehel või on

nende tegevust kajastatud mõnes veebiartiklis. Seejärel kontrolliti e-äriregistri teabesüsteemi vahendusel, kas kõik plaanitavasse valimisse kaasatavad ettevõtted on endiselt tegutsevad ning kaardistati nende kontaktid.

Küsimustik saadeti esialgu 169 ettevõttele, kuid saadud tagasiside põhjal eemaldati üheksa ettevõtet nimekirjast. Ühel juhul tuli otsene tagasiside ettevõtte juhilt, et nende organisatsioon ei ole enam aktiivne, kuigi e-äriregistrist see info veel välja ei tulnud. Ülejäänud kaheksa ettevõtte puhul tuli automaatvastus, et küsimustik ei läinud vastavale e-kirja aadressile kohale ning täiendava otsinguga ei suudetud leida lisakontakti andmeid e-äriregistrist ega ettevõtte kodulehelt.

Lõplik valim sisaldas kolmest erinevast allikast leitud sotsiaalseid ettevõtteid:

- SEV liikmed ja kasvulaval olijad, info saadud SEV kodulehelt. Valimis on 63 ettevõtet.
- 2014. aastal uuringus „Sotsiaalse ettevõtluse sektor Eestis“ osalenud sotsiaalseid ettevõtteid (v.a SEV liikmed ja kasvulaval olijad). Valimis on 81 ettevõtet.
- Google.com kaudu leitud sotsiaalsed ettevõtted, mis ei ole eelnevates gruppides. Valimis on 16 ettevõtet.

Lisas 3 on toodud organisatsioonide nimed, registrikoodid ja juriidilised vormid, kuid kaardistatud e-kirja aadresse ei avalikustata säilitamiseks nendele organisatsioonidele sama anonüümsuse tase, mis oli ka 2014. aasta uuringus. Valimis oli kokku 160 ettevõtet ning 59 neist andsid vastused, mis annab vastamisaktiivsuseks 37%.

Siiski on oluline märkida, et valimisse kaasatud ettevõtted on pigem pikemalt juba tegutsenud ja alustavaid ettevõtteid on esindatud vähe. See on tingitud allikatest, mida on valimi koostamiseks kasutatud. 2014. aastal tehtud uuringu valimi kasutamise puhul on kitsaskohaks see, et valim ei sisalda kõige uuemaid andmeid. Uuring koostati küll 2014. aastal, aga sisaldab kogutud organisatsioonide infot 2012. aasta seisuga (Lepa, Naarits 2015: 112). Samuti on SEV liikmed enamasti juba pikalt tegutsenud, liikmeks olevad ettevõtted on asutatud vahemikus 1994-2014 (Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik 2017). Samas võiks eeldada, et pikemalt tegutsenud ettevõtete puhul on ka rohkem kogemusi erinevas ettevõtte faasis rahastamise kasutamisel.

Valimi koostamisega seotud kitsaskohta võiks aidata lahendada avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma poolt tehtud ettepanek sotsiaalsete ettevõtete tähistamiseks. Juhul kui see ettepanek teoks saab, tekib valim sotsiaalsetest ettevõtetest ning edaspidi on võimalik lihtsamalt selliste ettevõtete seas uuringuid koostada ja tulemuslikkust hinnata.

Valimisse kaasatud ettevõtetest üle kolmveerandi ehk 76% on registreeritud mittetulundusühingutena (MTÜ), mõned ka sihtasutustena (SA) 12% ja lisaks leidub osühinguid (OÜ) 12%. Tulemus on ootuspärane kui vaadata kõrvale ka varasemalt koostatud uuringuid. Nende kohaselt uuritud üksustest enamik tegutses mittetulundusühingu või sihtasutusena ning äriühingud oli vähemuses (Lepa, Naarits 2015: 119; Lillemets 2011: 6). Kui vaadata kõrvale aga GEM 2015. aasta andmestikku, siis on saadud tulemused erinevad. Selle kohaselt on äriühingute osakaal lausa üle 40% (34,5% OÜ ja 8,5% AS), MTÜ 30,5%, SA 4,9%, füüsilisest isikust ettevõtjad (FIE) 6,1% (Kask 2016: 32).

45 MTÜ käest küsiti täiendavalt, kui palju liikmeid neil on. 58% vastanud MTÜ-dest on 1-9 liiget, sellele järgneb 27% 10-49 liikmega, vähesel määral on 50-250 (9%) ja üle 250 liikmega (7%) MTÜ-sid. Kui töötajate arvu vaadata, siis 63% ettevõtetest on 1-9 töötajat ning 31% 10-49 töötajat. 50-250 töötajat on 7% vastanud ettevõtetes ning vastanute seas ei olnud ühtegi üle 250 töötajaga ettevõtet. Ligi kaks kolmandikku vastanutest on seega mikroettevõtted. Sarnane tulemus oli ka varasemates uuringutes (Lepa, Naarits 2015: 117; Lillemets 2011: 9).

Kui vaadata ettevõtte vanust, siis 88% vastanutest on tegutsenud üle 5 aasta, 8,5% 3-5 aastat ning 1-3 aastase tegutsemisajaga vastanuid vaid 3,4%. See on ootuspärane, kuna valimisse on kaasatud enamasti 2014. aasta uuringust ja SEVi liikmenimekirjast võetud ettevõtted. Täiendava otsingu eesmärk oli leida ettevõtted, mis oleksid alustanud tegevust hiljemalt 2016. aasta algusest.

Täiendavas intervjuus osalenud sotsiaalsete ettevõtete valimisse valiti osalejad SEVi liikmete seast, et olla kindel, et tegu on sotsiaalsete ettevõtetega. Kahe ettevõtte intervjuusse kaasamise soovitus andis ka SEVi tegevjuht J. Aps. Vastavalt küsitluses osalenute soovile jääda anonüümseks on nende ettevõtete nimed asendatud

pseudonüümidega. Palve küsitluses osaleda said kuus sotsiaalse ettevõtte esindajat telefoni teel, üks ettevõtte ei soovinud osaleda. Kokku küsitleti viit sotsiaalse ettevõtte esindajat, kellest üks soovis oma vastused e-kirja teel edastada. Täpsem informatsioon küsitluses osalenud ettevõtete tegevusvaldkonna, küsitluse toimumise aja ja intervjuu kestvuse kohta on toodud tabelis 3. Telefoni teel tehtud intervjuude kohta tegi töö autor transkriptsioonid, et lihtsustada intervjuude sisu analüüsimist. Transkriptsioonid on esitatud lisas 4.

Tabel 3. Sotsiaalsed ettevõtted ja nende osalemine täiendavas küsitluses

Organisatsioon	Tegevusvaldkond	Aeg ja vorm	Intervjuu kestvus
SE1 MTÜ	Sotsiaalvaldkond	02.04.2018, suuline vestlus	21 min
SE2 OÜ	Tervishoid	02.04.2018, suuline vestlus	11 min
SE3 MTÜ	Piirkondlikku/kohalikku elu edendav ja toetav ühendus	02.04.2018, suuline vestlus	18 min
SE4 OÜ	Erivajadustega inimeste tööhõive	02.04.2018, suuline vestlus	10 min
SE5 MTÜ	Vanurite ja puuetega inimeste sotsiaalhoolekanne majutuseta	02.04.2018, e-kiri	-

Allikas: autori koostatud.

Tugiorganisatsioonide valimi koostamisel tugineti töö teoreetilises osas või varasemas uuringus (Kiisel *et al.* 2017: 23-27) mainitud informatsioonile. Seitsmele tugiorganisatsiooni esindajale saadeti e-kirja või telefoni teel palve osaleda. Üheks kaasatuks oli ka SEV kui kõige paremat ülevaadet sotsiaalse ettevõtluse valdkonnast omav organisatsioon. SEVi tegevjuht J. Aps andis soovitusi kaasata valimisse Heateo Sihtasutus ja Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu. Kaks tugiorganisatsiooni esindajat ei andnud tagasisidet saadud kutsele. Tabel 4 sisaldab täpsemat ülevaadet osalenud tugiorganisatsioonidest, küsitluse toimumise aja ja vormi kohta ning viidet lisale, kust on leitav küsitluse transkriptsioon.

Tabel 4. Tugiorganisatsioonid ja nende osalemine küsitluses

Organisatsioon	Meede	Kontaktisik	Aeg ja vorm	Intervjuu kestvus	Lisa
Sotsiaalministeerium	Hasartmängu-maksu toetus	Merit Havi, finantsspetsialist	27.03.2018, e-kiri	-	5

Kodanikuühiskonna Sihtkapital (KÜSK)	Arenguhüppe toetused	Mari-Liis Dolenko, KÜSKi toetuste juht	14.03.2018, e-kiri	-	6
Heateo Sihtasutus	Nula inkubaator	Marleen Pedjasaar, Nula projektijuht	28.03.2018, e-kiri	-	7
Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu	Laen	Tiit Urva, juhatusel liige	5.04.2018, suuline vestlus	32 min	8
MTÜ Põhja-Harju Koostöökogu	Leader meetmed	Margit Pärtel, tegevjuht	5.04.2018, suuline vestlus	17 min	9
Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik (SEV)	Nõustamine	Jaan Aps, tegevjuht	11.04.2018, suuline vestlus	58 min	10
Haridus- ja Teadusministeerium	Hasartmängu-maksu toetus	Marje Laaneots, finantseksper	13.04.2018, e-kiri	-	11

Allikas: autori koostatud.

Lõplik tugiorganisatsioonide valim koosnes seega seitsmest osalejast: KÜSK, Sotsiaalministeerium, Heateo Sihtasutus, Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu, Põhja-Harju Koostöökogu, Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik ning Haridus- ja Teadusministeerium. Kuna need organisatsioonid (v.a SEV) tegelevad toetuste andmise või nõustamisega mitte ainult sotsiaalsetele ettevõtetele, siis nende vastused põhinevad laiemal grupil. Küsimused või teemad, mida erinevate tugiorganisatsioonidega käsitleti on ära toodud intervjuude transkriptsioonides või tugiorganisatsioonidega peetud kirjavahetuses, mis on leitavad lisades 5 kuni 11.

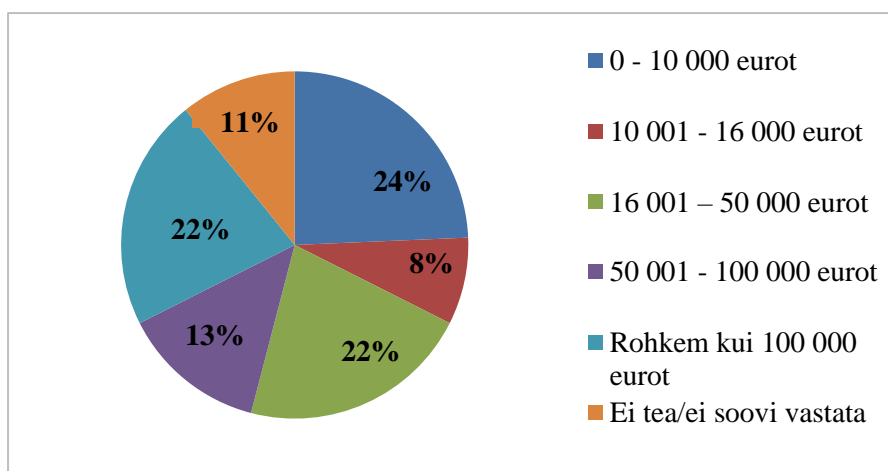
2.2. Sotsiaalsete ettevõtete ja tugiorganisatsioonide küsitlustulemuste analüüs

Järgnevas alapeatükis analüüsib töö autor ankeetküsimustikus ja täiendavas küsitluses saadud vastuseid sotsiaalsete ettevõtete kui ka toetusi jagavate või sellel alal nõustamist pakkuvate organisatsioonide esindajatelt. Üks küsimus, mida ettevõtete esindajatele ankeedis esitati oli, kas nad ise peavad oma ettevõtet sotsiaalseks. Küsimustikus antud termini kohta definitsiooni polnud lisatud ehk vastajad pidid enda arusaamist mööda vastama. Enamus vastajatest ehk 93% nägid enda ettevõtet kui sotsiaalsena ning vastanutest keegi ei märkinud “Ei tea/ei soovi vastata”. See võiks olla ka indikatsiooniks, et küsimustik läks õigele sihtgrupile. Kuna küsimustiku täitmine oli

anonüümne, siis ei olnud võimalik täpsustada ja täiendavat informatsiooni saada ettevõtete esindajatelt, kes vastasid antud küsimusele eitavalt.

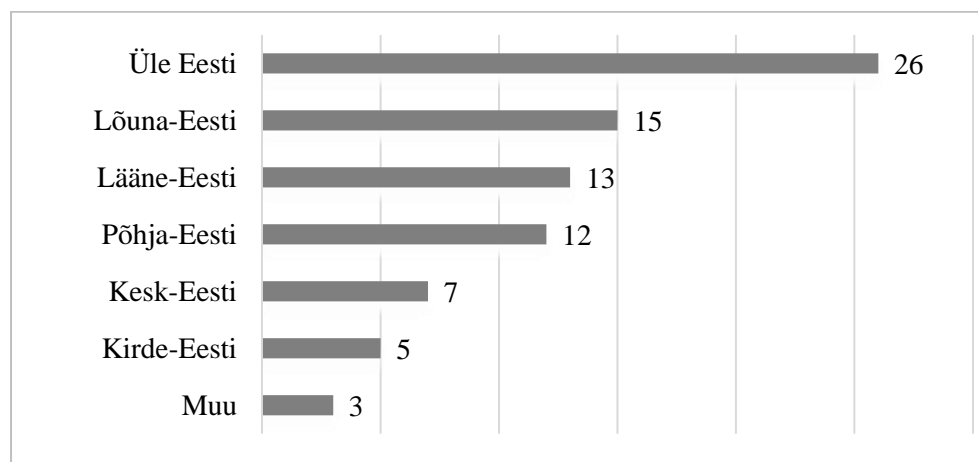
36% vastanud ettevõtetest on käibemaksukohustuslased. 2018. aasta algusest kehtib uus käibemaksuseadus, mille kohaselt käibemaksukohustuslase piirmäär on 40 000 eurot senise 16 000 euro asemel. Kui ettevõtte käive on alla 40 000 euro, võib vabatahtlikult valida, kas ennast registreerida käibemaksukohustuslaseks või mitte. Mitteregistreerides väheneb koormus, kuna ei ole vaja käibemaksuarvestust pidada ja igakuist käibedeklaratsiooni esitada. Enim saavad muudatusest kasu mikro- ja väikeettevõtted, mis müüvad kaupu ja teenuseid lõpptarbijale, kuna sel juhul jääb maksustamata ettevõtte lisandväärtus (Matsalu 2016). Ankeedis neli vastanud ettevõtet on valinud eelmise aasta müügitulu suuruseks 16 001 – 50 000 eurot ja vastanud, et on ka käibemaksukohustuslased ehk need on potentsiaalsed ettevõtted, keda see seadusemuudatus võib mõjutada. Käibemaksukohustuslase staatust võiks vaadata omamoodi ka indikaatorina, mis annab aimdust, et ettevõtte käive võib suurem kui 40 000 eurot olla ja annab näiteks kindlust alles alustanud ettevõtte puhul.

63% vastanud ettevõtetest omavad põhivara. Joonisel 1 on näha kui suures mahus on vastanud ettevõtetel põhivarasid. Rohkem kui 50 000 euro väärtuses põhivarasid omavatest ettevõtetest enamus ehk 88% tegutsevad MTÜna, ülejäänud SA-na. Rohkem kui 100 000 eurot põhivara omavad ettevõtted on tegutsenud üle viie aasta ja nende puhul paistab silma, et tegevus on seotud haridusvaldkonnaga.



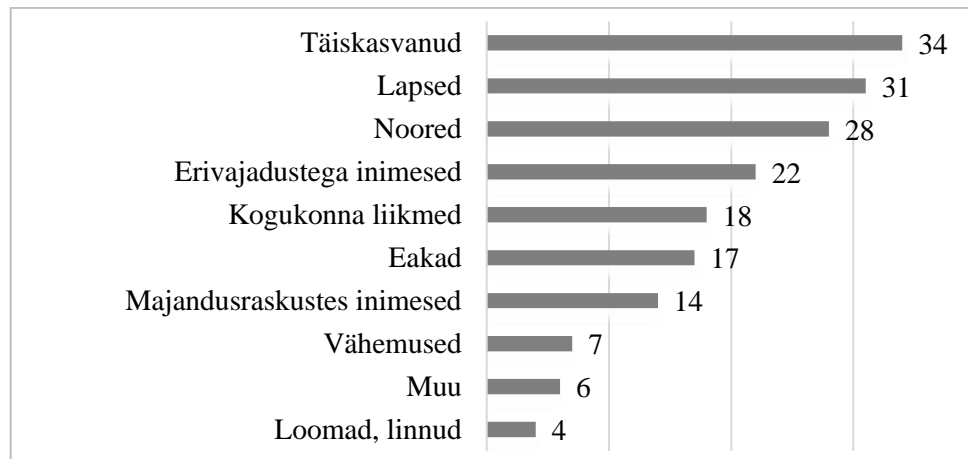
Joonis 1. Vastanud ettevõtete põhivara mahu jaotus (autori koostatud).

Kolmveerand vastanutest pakub teenust, vaid 3% tegeleb tootmisega ning 22% osutavad nii teenust kui tegelevad tootmisega samaaegselt. Ainult tootmisega tegelevad kaks MTÜd ning oma toodet pakutakse üle Eesti. Järgnev joonis 2 näitab, millisele piirkonnale on vastanud sotsiaalsed ettevõtte oma tegevuse suunanud. Võimalik oli vastates valida mitu varianti. Kõige rohkem ehk 26 ettevõtet pakuvad oma teenust või toodet üle Eesti ja 15 Lõuna-Eestile. Ülejäänud piirkondi on vähem valitud. Vaba vastusena on lisatud näiteks, et teenust pakutakse Lääne-Eestis, kuid tooteid müüakse üle Euroopa. Üks vastanud ettevõtte on oma tegevuse suunanud täielikult Ühendkuningriigi, Ameerika Ühendriikide ja Soome turgudele.



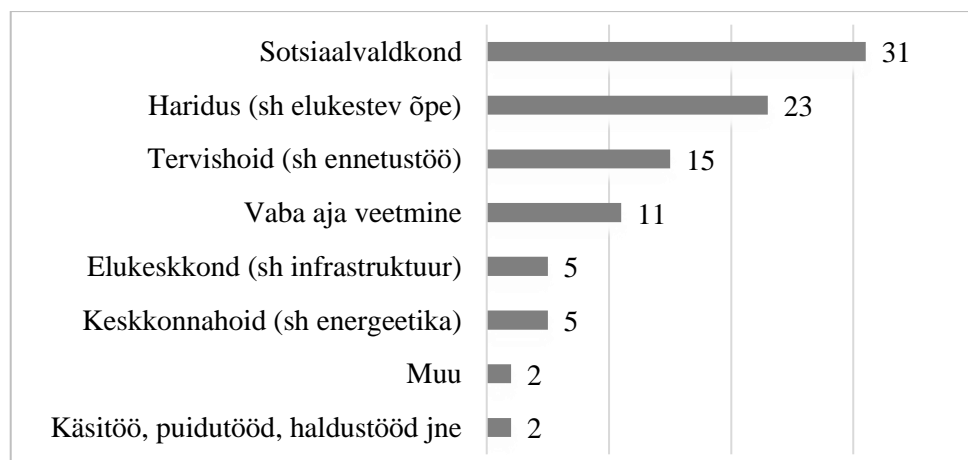
Joonis 2. Vastanud ettevõtete tegutsemise piirkond, valikute arv (autori koostatud).

Järgnev joonis 3 näitab, millisele sihtrühmale on ettevõtted oma tegevuse suunanud. Võimalik oli vastates valida mitu varianti. Enamus vastanud ettevõtetest on oma tegevuse suunanud mitmele sihtrühmale, vaid ühele konkreetsele grupile on pühendunud 19% vastanutest. Kõige rohkem tegelevad vastanud sotsiaalsed ettevõtted täiskasvanute ja lastega, vastavalt 34 ja 31 ettevõtet. Muu all on vaba vastusena välja toodud väga spetsiifilisi sihtrühmi nagu lapsevanemad, loovisikud ja kunstnikud.



Joonis 3. Vastanud ettevõtete sihtrühmad, valikute arv (autori koostatud).

Milline on vastanud ettevõtete tegevusvaldkond, seda näitab järgnev joonis 4. Kõige rohkem tegutsetakse sotsiaal- ja hariduse valdkonnas. Sotsiaalvaldkonna selget eristumist tuuakse välja ka varasemates uuringutes (Lillemets 2011: 6, Lepa, Naarits 2015: 116; Kask 2016: 33). Lepa ja Naarits (2015: 15) mainivad täiendavalt ka tervihoiu ja hariduse valdkonnas tegutsevaid sotsiaalseid ettevõtteid. Ligi kaks kolmandikku vastanutest on valinud ühe konkreetse tegevusvaldkonna, ülejäänutel on lisandunud ka teisi valdkondi. Näiteks 19 ettevõtet on valinud ainukeseks sotsiaalvaldkonnas tegutsemise. Enim on aga kombineeritud tervishoidu (sh ennetustöö) teiste tegevusvaldkondadega. Sotsiaalse ettevõtluse defineerimise osa juures sai välja toodud, et sotsiaalse ettevõtluse eesmärgiks on lahendada erinevaid kitsaskohti, mis võivad olla erinevate valdkondade ja sihtrühmadega seotud.



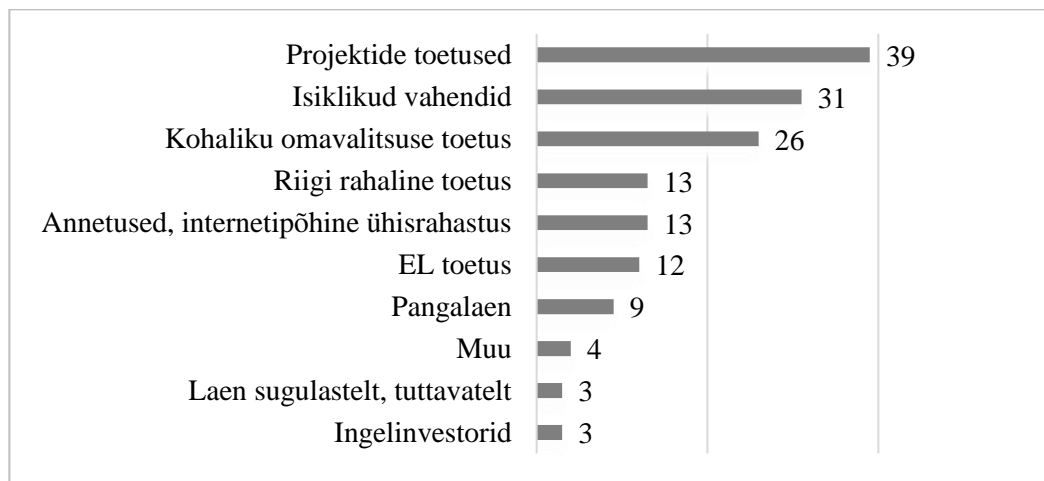
Joonis 4. Vastanud ettevõtete tegevusvaldkond, valikute arv (autori koostatud).

83% vastanutest teenis eelmisel aruandeaastal müügitulu, ülejäänud 17% kas ei teadnud või ei soovinud küsimusele vastata. Veerandil vastanutest oli teenitud müügitulu suurus kuni 10 000 eurot ja ligi viiendik vastanutest märkis selle suuruseks rohkem kui 100 000 eurot. Ülejäänud vastused jagunesid nende kahe grupi vahele jäävate variantide vahel enam-vähem võrdselt. Rohkem kui 100 000 eurot müügitulu teeninud on peamiselt sotsiaal- ja hariduse valdkonnas tegutsevad ettevõtted, vaid üks keskkonnahoiuga tegelev ettevõtte on ka selles grupis esindatud. Tulemused erinevad 2014. aastal koostatud uuringuga võrreldes. Selle kohaselt teeniti kõige väiksemat müügitulu hariduse valdkonnas, veidi rohkem teenisid tervishoiu ja sotsiaalhoolekande valdkonnas tegutsevad organisatsioonid (Lepa, Naarits 2015: 118). Võimalus rakendada tegevuses palgalist tööjõudu viitab organisatsiooni suhtelisele stabiilsusele, professionaalsusele ja suuremale rahastusele. Vastustest tuli välja, et suurema töötajaskonnaga ettevõtetel oli ka eelneval aruandeaastal teenitud suurem müügitulu.

Kasumit teenis eelneval aruandeaastal 49% vastanutest, 34% ei teeninud ning ülejäänud ei soovinud antud küsimusele vastata. Kasumit teeninud ettevõtetest valisid 40 vastajat vähemalt ühe valikuna, et kasum reinvesteeriti ettevõttesse, mis läheb kokku SEVi (2017) seisukohaga, et sotsiaalsel ettevõttel on kohustus kasutada oma vara või kasumit ainult peamise eesmärgi saavutamiseks. Ankeetküsimustikus üks OÜ esindaja oli valinud, et kasum jaotati omanike vahel, samas vastaja peab oma ettevõtet sotsiaalseks. Üks ettevõtte annetas osa kasumist heategevuseks, ülejäänud aga investeeris uuesti ettevõttesse. Kui vaadata kõrvale 2015. aasta GEM uuringu tulemusi, siis selle kohaselt ligi 60% vastanutest reinvesteeris kasumi sotsiaalse või keskkondliku eesmärgi täitmiseks (Kask 2016: 36).

Järgnev joonis 5 näitab, milliseid vahendeid on vastanud kasutanud ettevõtte alustamiseks. Vastaja võis valida mitu varianti. Ülekaalukalt on kõige rohkem kasutatud projektide toetusrahasid ning samuti on palju investeeritud isiklike vahendeid ettevõtte käivitamiseks. Annetusi, internetipõhist ühisrahastamist, KOV ja riigi toetusi on kasutanud peamiselt MTÜd. Põhivara omavatest ettevõtetest on ettevõtte alustamiseks pangalaenu kasutanud üheksa vastanut, põhivara mitteomavatest vastanutest aga laenu kasutatud ei ole. Pangalaenu kasutanud on enamasti ka käibemaksukohustuslased. Laenamine sugulastelt ja tuttavatelt ning ingelinvestorite kaasamine on üks vähim

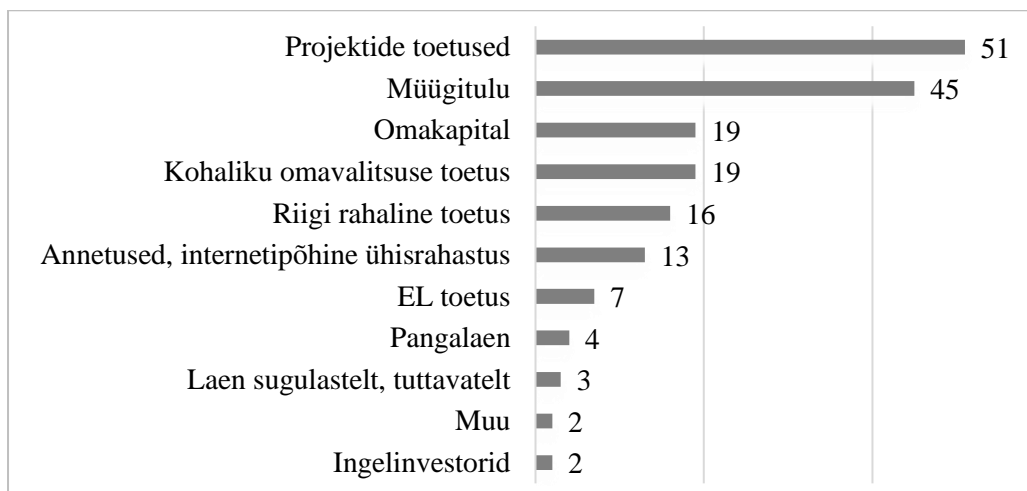
kasutatud vahend. Muu all toodi välja sihtkapitali kasutamist, toetust keskorganisatsioonilt, riigihanke kaudu teenuse osutamist Töötukassale ja riikliku lepingu alusel teenuse pakkumist. Vastustest loeb välja, et 22% kasutasid ettevõtte alustamiseks ainult ühte finantseerimisallikat. Näiteks kuus vastanut on isiklike vahenditega hakkama saanud ning teised seitse on alustanud riigi- või projektitoetuste abil. Ainult isiklikest vahenditest käivitatud ettevõtete seas on nii OÜd kui ka MTÜd, mille puhul võib välja tuua, et peamiselt on tegu organisatsiooniga, kus on 1-9 töötajat ja pakutakse oma teenust või toodet üle Eesti. Muus osas on tegu väga erinevat profiili omavate ettevõtetega. Enamus vastajad on aga kombineerinud omavahel erinevaid vahendeid, keskmiselt on tehtud kolm valikut (2,8). GEM 2015. andmete kohaselt vastati 60% ulatuses, et sotsiaalse ettevõtte või algatuse käivitamiseks oli vajadus kuni 20 000 euro järele (Kask 2016: 39).



Joonis 5. Ettevõtte käivitamiseks kasutatud finantseerimisallikad, valikute arv (autori koostatud).

Järgnevalt küsiti, kuidas on finantseeritud ettevõtte tegevust viimase 12 kuu jooksul, ka siin võis valida mitu erinevat vastusevarianti. Jooniselt 6 selgub, et olulise välise allikana nähakse projekti-, KOV ja riigilt saadud toetusi. Ainult ühe finantseerimisallikana on teenuste või toodete müügist saadud tulust üheksa ettevõtet (15% vastanutest) ennast finantseerinud. See erineb 2014. aasta uuringu tulemusest, kus selgus, et kolmandik sotsiaalsetest ettevõtetest finantseerib oma tegevust vaid ettevõtlustuluga (Lepa, Naarits 2015: 119). Lisaks on ankeedis paar vastajat ühe allikana kasutanud omakapitali ning üks vastanud MTÜ esindaja on märkinud, et

kasutati vaid riigi toetust. Ülejäänud on aga kasutanud erinevate vahendite kombinatsioone.



Joonis 6. Viimase 12 kuu jooksul kasutatud finantseerimisallikad, valikute arv (autori koostatud).

Kõige rohkem on kombineeritud müügitulu erinevate välisvahenditega. 75% vastanutest on vähemalt ühe finantseerimisallikana kasutanud müügitulu, muuhulgas on vastanute seas ka kõik küsitluses osalenud OÜd. Samas ligi veerand vastanutest pole üldse märkinud, et nende organisatsioon oleks viimase 12 kuu jooksul müügitulu teeninud ning kasutatud on pigem erinevaid toetusi (riik, KOV, EL, projektid). Silma paistavad sellega just MTÜd ja tervishoiu valdkonnas tegutsevad SAd. Põhivara omavatest ettevõtetest on viimase 12 kuu jooksul pangalaenu kasutanud neli ettevõtet, põhivara mitteomavatest vastanutest aga pangalaenu kasutanud ei ole, mis on sama tulemus nagu ettevõtte käivitamise korral. Muu all on vaba vastusena välja toodud keskorganisatsiooni toetust ja riigihanke alusel teenuse pakkumist. Sotsiaalsete ettevõtete esindajatega tehtud täiendavas küsitluses toodi välja erinevate vahendite kasutamist. Peamiselt mainiti tuge KOVlt (SE1 2018; SE2 2018) ja riigilt (KÜSK, EAS, Hasartmängumaksu toetused) (SE1 2018; SE2 2018; SE4 2018) ning EL vahendeid (Erasmus) (SE3 2018).

Viimase 12 kuu jooksul on keskmiselt kasutatud kolme (3,3) erinevat vahendit, seda on siis veidi rohkem kui ettevõtte alustamisfaasis. Tulemus erineb kui vaadata eraldi õiguslike vormide põhisel. OÜd on võrreldes MTÜde ja SAdega vähem erinevaid finantseerimisallikaid kasutanud, MTÜd on keskmiselt 3,2, SAd 3,7 ja OÜd aga 1,6

finantseerimisallika valikut teinud. Suhteliselt mitmekülgse ja riske hajutava organisatsiooni tegevuse rahastamise on suutnud üles ehitada ligemale kaks kolmandikku vastanutest. Teisisõnu, kolmest või enamast finantseerimisallikast on tulu saanud viimase 12 kuu jooksul 64% vastanutest.

Ühtlasi analüüsiti, kuidas on MTÜ liikmeskonna suurus seotud organisatsiooni tegevust toetavate finantseerimisallikate hulgaga. Ilmneb, et mida suurema liikmeskonnaga on MTÜ, seda mitmekülgsemad on selle tegevuse rahastamise võimalused. 1-9 liikmega MTÜd on keskmiselt kasutanud kolme finantseerimisallikat, 10 ja enama liikmega MTÜd aga keskmiselt nelja ja üle 250 liikmeskonnaga organisatsioonid keskmiselt viit erinevat allikat. Viimasel 12 kuul kasutatud finantseerimisvahendite suurusjärk on pooltel vastanutest olnud rohkem kui 10 000 eurot. Ligi kolmandik on kasutanud väiksemamahulisi vahendeid ehk kuni 2999 eurot.

Küsimusele, kas ettevõttel on olnud piisavalt rahalisi vahendeid viimase 12 kuu jooksul vastas 63% (37), et on piisavalt ja 29% (17) eitavalt. Vahendite puudust toovad välja erineva vormina tegutsevad sotsiaalsed ettevõtted. Peamise põhjusena, miks ettevõttel ei olnud piisavalt rahalisi vahendeid, toodi välja, et välise rahastamisvahendite leidmine on olnud keeruline. Samuti toodi välja üldise majanduskeskkonna ebasoodsat olukorda ning omavahendite puudust. Vaba vastusena on mainitud, et toote müük on alles käivitumas ja seetõttu on rahavood ebastabiilsed või riikliku teenuse pakkumine ei kata kõiki teenusega seotud kulusid. Ka täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalse ettevõtte esindaja (SE3 2018) mainis: “Ainult projektirahadest ei piisa, et projekti ellu viia ja teha. Püsirahastust on ka vaja...”, mis viitab omakorda ettevõtlustulu teenimise olulisusele. Omavahendite olemasolu on oluline ka omafinantseeringu tagamiseks erinevate finantseerimisvahendite taotlemisel. Sotsiaalsete ettevõtete omafinantseeringu ebapiisavust või puudumist rahastusvahendite taotlemisel tõid küsitluses välja ka esindajad Sotsiaalministeeriumist (Havi 2018) ja Põhja-Harju Koostöökogust (Pärtel 2018).

Täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalsete ettevõtete esindajate hinnangul on ettevõtte stabiilsuse tagamine ilma välise finantseerimisallikateta võimalik, aga keeruline (SE2 2018; SE3 2018; SE4 2018; SE5 2018). Ainult üks vastaja ei usu selle võimalikkusesse

(SE1 2018). Seni kasutatud vahenditega aga ollakse peamiselt rahul. Sotsiaalse ettevõtte esindaja SE3 (2018) toob välja negatiivset kokkupuudet KÜSKiga.

Täiendavas küsitluses uuris töö autor sotsiaalsete ettevõtete esindajalt, kas neil on olnud kogemust väliste finantseerimisallikate taotlemisel eitava vastuse saamisega. Kolmel vastanul oli selline kogemus olemas. Kaks vastajat said projektitaotlusele esialgu n-ö tinglikult eitava vastuse, mis tähendab, et parandusi tehes õnnestus toetust saada (SE1 2018; SE3 2018). Parandusi võimaldas teha KÜSK, samas ühe sotsiaalse ettevõtte esindaja (SE2 2018) kohaselt neil projekti täiendada ei võimaldatud. Sotsiaalministeeriumi esindaja Merit Havi (2018) tõi välja, et juhul kui tegu on väga hea projektiga, siis ollakse nõus tegema mööndusi reeglites. Ehk see oleneb kindlasti taotluses olevatest puudustest, vigade ulatuse suurusest ja ka organisatsioonist, millelt toetust küsitakse. SE3 esindaja (2018) tõi välja, et on olnud ebaõnnestumisi välise rahastuse taotlemisel, aga see on pigem erand, kuna enamasti on neil taotlemisprotsessis edukalt läinud. Ebaõnnestunud rahastuse taotlemise põhjusena toodi välja toetuse järele suurt nõudlust ja seetõttu jäadi pingerivist välja (SE5 2018), samuti mainiti, et projektiidee polnud piisavalt jätkusuutlik (SE3 2018) ning isegi seda, et alati ei teatagi põhjust (SE5 2018). Ka tugiorganisatsioonide esindajad KÜSKist, Hea-Koostöö Hoiu-laenuühistust, Heateo SAst ja Põhja-Harju Koostöökogust mainivad jaotamiseks ettenähtud vahendite vähesust, mis seab neile piiranguid (Dolenko 2018; Pedjasaar 2018; Pärtel 2018; Urva 2018). Seetõttu ei pruugi isegi hea projekt taotlusele jaatavat vastust saada.

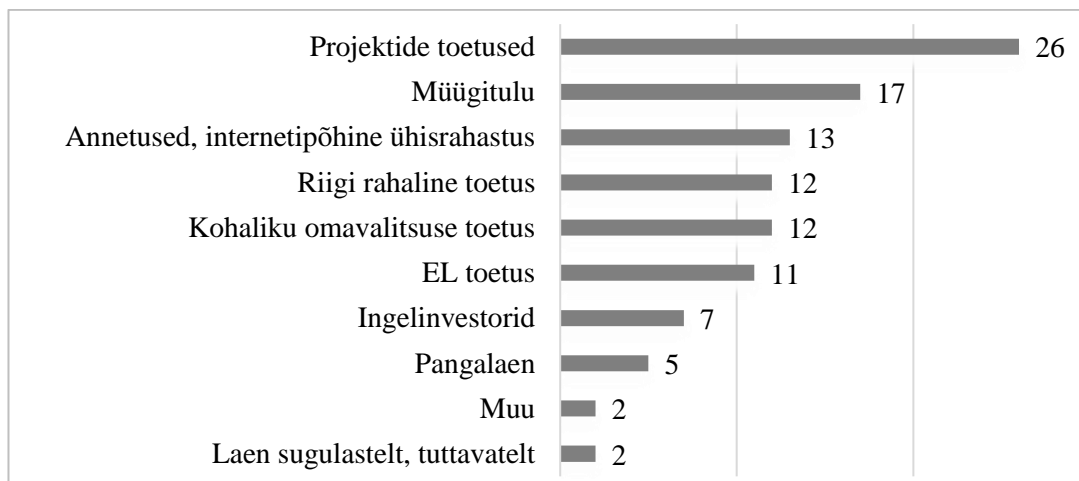
Toetusi jagavad organisatsioonid toovad välja, et taotlustes tehakse vigu, mis on tingitud ebapiisavast tingimustega tutvumisest. Sotsiaalministeeriumi esindaja Havi (2018) hinnang Hasartmängumaksu Nõukogu toetuste taotlustest: "...ei vasta otseselt prioriteedile, saavad juba rahastust mõnest fondist või peaks olema rahastatud KOV-i kaudu,... projekt ei ole esitatud õigeaegselt st. on juba alanud/üritus toimunud..., abikõlbmatud kulud.". Haridus- ja Teadusministeeriumi esindaja Laaneots (2018) tõi Hasartmängumaksu Nõukogu toetustega tegeledes välja: "Ühe sagedasema puudusena võib välja tuua taotlejate ebapiisavat kursis olekut projektikonkursi tingimustega, ...". Ka Leader meetmete väljastamisega tegelev Pärtel (2018) mainis samu probleeme. Heateo SA esindaja Pedjasaar (2018) toob välja, et vahel on taotlemisel ka huvi

ettevõtte põhitegevuse rahastamiseks, mis on ilmselge näide sellest, et pole korralikult selgeks tehtud, mis otstarbeks on jaotatavad vahendid mõeldud.

Projektitaotlustes nähakse ka sisulisi vigu. Mari-Liis Dolenko (2018) KÜSKi toetuste juht tõi välja, et taotlustes on: "...seosed nõrgad näiteks arenguvajaduste ja tegevuskava vahel, tegevuskava ise ei veena, et arenguhüpet oleks võimalik saavutada, arenguvajaduste tegelik analüüs on nõrk (keskendutakse näilisele vajadusele) ja väga levinud on ka jätkusuutlikkuse teema – ei suudeta veenda, et organisatsioon edaspidi tõhusamalt oma eesmärgi täidab või siis näiteks majanduslikult edaspidi suutlik on...". Heateo Sihtasutuse esindaja M. Pedjasaar (2018) toob välja Nula inkubatsiooni taotlusprotsessis silma jäänud vigu. Näiteks esitatakse ideid, ilma tausta kontrollimata ehk selles vallas on juba toimiv lahendus olemas või pakutav ei vasta sihtrühma vajadustele. Samuti ei toetata ideid, millel ei ole ühiskondlikku mõju ega isemajandavat ärimudelit.

Lisaks võib küsitlusest KÜSKi, Heateo SA ja Põhja-Harju Koostöökoguga välja tuua inimressurssidega seotud probleeme. Juhi puudumise tõttu on olnud kokkupuude nõrga meeskonnaga (Pedjasaar 2018). Meeskonna vahetusega on seotud järjepidevuse ja motivatsiooni kadu (Dolenko 2018) ning sellest tulenevalt ei ole uutele töötajatele pooleliolevaid projekte üleantud (Pärtel 2018).

Uurides, kas sotsiaalsed ettevõtted plaanivad tegevust laiendada kahe aasta jooksul, andis 63% jaatava vastuse. Eitava vastuse andsid 22% vastanutest ning ülejäänud ei soovinud vastata või vastamise hetkel ei olnud kindlad. Hoolimata ebapiisavate rahaliste vahendite olemasolust viimasel aastal mõeldakse siiski ettevõtte tegevuse laiendamise peale. Laienemisplaanide teostamiseks on küsimustikus keskmiselt 3 (2,9) finantseerimisallikat valitud. Peamiselt on huvi projektitoetuste vastu, mida on valitud 26. korral. Tulusid organisatsiooni enda majandustegevusest on finantseerimisallikana valitud 17. korral (vt joonis 7).



Joonis 7. Ettevõtte laienemiseks kasutatavad võimalikud finantseerimisallikad, valikute arv (autori koostatud).

Ainult ühe allikana omavahendite kasutamist laienemise tarbeks valinud ettevõtete vajadus on väiksemas summas ehk kuni 3000 eurot ning silma hakkab, et need ettevõtted tegutsevad sotsiaalvaldkonnas. Pangalaenu on valinud pigem OÜd, samas ei tule vastustest välja, et tegu oleks ettevõtetega, millel on rohkem põhivarasid või keskmisest suurem müügitulu, mis võiksid soodustada laenu saamist. Valiti ka seekord ingelinvestoreid kui potentsiaalseid finantseerimisallikaid, kuigi varasemalt kokkupuude nendega puudub. 78% vastasid, et ettevõtte tegevuse laienemiseks oleks vaja vähemalt 10 000 eurot.

Täiendavas küsitluses küsis töö autor, kuivõrd võimalikuks peavad sotsiaalsete ettevõtete esindajad tagada ettevõtte kasv ilma väliseid finantseerimisallikaid kaasamata. Selles osas olid kõik küsitluses viis osalenut üksmeelel, et ettevõtte kasvu tagamine ei ole võimalik ilma väliste finantseerimisallikateta (SE1 2018; SE2 2018; SE3 2018; SE4 2018; SE5 2018).

Kuigi seniste vahendite kasutuskogemus on enamasti positiivne, tuuakse välja ka puudujääke just investeeringute osas. SE1 esindaja (2018) mainis konkreetse kitsaskohana, et vara ehituseks on vahendeid leida keeruline ning SE5 esindaja (2018) tõi välja, et investeeringu võimalusi on vähe. Ka SEVi tegevjuht J. Aps (2018) ütles, et sotsiaalsetel ettevõtetel on puudu investeeringutest.

2.3. Uuringu tulemuste järeldused ja ettepanekud

Spetsiaalselt sotsiaalsetele ettevõtetele suunatud rahalisi meetmeid Eestis ei ole. Võimalik on toetusi taotleda erinevatest organisatsioonidest ja asutusest olenevalt õiguslikust vormist ja piirkonnast, kus tegutsetakse. Peamiselt saab sotsiaalne ettevõte rahastust küsida Kodanikuühiskonna Sihtkapitalilt, mis varasemalt on korraldanud ka spetsiaalseid taotlusvoore sotsiaalsete ettevõtete arendamiseks. Hasartmängumaksu Nõukogu toetused, mida jagatakse vastavalt Sotsiaal-, Kultuuri- ning Haridus- ja Teadusministeeriumi kaudu ning Heateo Sihtasutuse mõjufond ja NULA inkubaator on sobilikud sotsiaalsetele ettevõtetele. Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik ja maakondlikud arenduskeskused ise küll rahalist toetust ei paku, kuid nad osutavad sellel alal nõustamist.

Erinevate õiguslike vormide kasutamine sotsiaalse ettevõtluse toetamiseks praktikas kinnitab käesoleva töö teoreetilist osa, milles toodi välja, et sotsiaalsed ettevõtted tegutsevad erinevate õiguslike vormidena. Nendeks võivad olla nii äriühingud (küsitluses vastanud OÜd) kui ka mittetulunduslikud organisatsioonid (MTÜd ja SAD). (Austin *et al.* 2006: 2; Robinson 2006: 95; Welsh, Krueger 2012: 276).

Defineerides sotsiaalset ettevõtlust rõhutavad mitmed autorid (Mair, Marti 2006: 3; Martin *et al.* 2007: 31; Peredo, McLean 2006: 62), et iseloomulikuks on uuenduslik lähenemine olemasolevale praktikale või innovaatiliste ideede kasutamine. Innovaatilisuse aspekti osas Põhja-Harju Koostöökogu esindaja Pärtel (2018) nõustus, et uuenduslikke lahendusi või ideid pakkuvate organisatsioonidega on kokkupuude olemas. Samas ei toodud välja, et see on vaid iseloomulikuks sotsiaalsetele ettevõtetele. SE1 ettevõtte esindaja (2018) tõi küsitluses välja, et on saanud tunnustust innovaatilise projekti eest.

Teoreetilisest osas tuli välja, et sotsiaalseid ettevõtteid iseloomustab vähese tagatise olemasolu või selle puudumine (Carpenter, Lauritzen 2016: 3; Eldar 2016: 26; Lyon, Ramsden 2006: 32; Wallace 2005: 83). Ankeetküsimustiku vastused osaliselt kinnitasid seda seisukohta, seega siin ei saa tuua üldistust, et see iseloomustab kõiki sotsiaalseid ettevõtteid. Põhivara puudumist ettevõttes märkisid 37% vastanutest ning põhivara omavatest ettevõtetest omakorda 25% omasid pigem väiksemas mahu varasid ehk kuni

10 000 euro väärtuses. Szymańska *et al.* (2015: 246) kohaselt on tagatise olemasolul tähtis roll ning selle vähesus või puudumine võib olla ka üheks takistuseks kommertspankadelt laenusaamiseks.

Üks peamisi tegureid, mis võimaldab ettevõtte tegevuste täitmist on rahastuse stabiilsus, mis hõlmab nii finantseerimisallikate mitmekülgust kui ka rahastuse mahtu. Sõltumine ühest allikast võib seada organisatsiooni liialt sõltuvaks rahastaja ootustest ja võimalustest. Ühele allikale toetuva rahastusega kaasneb üldjuhul risk, et rahastuse lõppedes võib ohtu sattuda ettevõtte tegevuse jätkamine. Ankeetküsimustikule vastanud sotsiaalsed ettevõtted on erinevas ettevõtte faasis kasutanud või nõus kasutama erinevad finantseerimisallikaid. Nii ettevõtte alustamisel, viimase 12 kuu jooksul ning laienemise tarbeks potentsiaalsete finantseerimisallikate arv oli keskmiselt kolm ehk sellel alusel on sotsiaalne ettevõtte mitmekülgse ja riske hajutava organisatsiooni tegevuse rahastamise suutnud üles ehitada. See ühtib Wallace'i (2005: 82) seisukohaga, et ettevõtte tegevuse järjepidevuse tagamiseks on hea kui ettevõtte kasutab ja planeerib oma tegevuste rahastamiseks erinevaid võimalusi. Kuid siin tuleb kindlasti vaadata ka allikaid, mida on kasutatud ning kas see tagab jätkusuutlikkuse.

Sotsiaalse ettevõtte käivitamiseks kasutatakse osade autorite kohaselt oma sääste või laenatakse pere ja sõprade käest (Austin *et al.* 2006: 11; Carpenter, Lauritzen 2016: 4). Ankeetküsimustiku vastused osaliselt kinnitavad seda väidet. Isiklike vahendite kasutamine oli valikutest üks peamine allikas, mida on kasutatud ettevõtte käivitamiseks. Laenamine perelt või sõpradelt on aga kõige vähem kasutust leidnud.

Teoreetilisest osast tuli välja, et tänapäeval on sotsiaalses ettevõtluses enamik investeringuid saadud projektitoetuste (Lehner 2013: 4; Martin 2015: 20; Sunley, Pinch 2012: 108; Wilson 2014: 17) ja laenude vormis (Wilson 2014: 17). See leidis osaliselt kinnitust. Ankeetküsimustikus oli rohkem kui poolte vastanute puhul enim valitud finantseerimisallikaks projektitoetus ja seda kõigis kolmes erinevas ettevõtte faasis: ettevõtte alustamine, viimase 12 kuu jooksul ning potentsiaalsete laienemisploani teostamine. Laenude kasutamine aga ei leidnud selle autori väitele kinnitust. Carpenter ja Lauritzeni (2016: 4) kohaselt on laenuraha üks raskemini kättesaadav variant sotsiaalsele ettevõttele. Ankeetküsimustiku tulemused kinnitasid seda väidet, kuna pangalaen oli üks vähim valitud variant. Lehner (2013: 4) toob välja

ka annetustele suurt toetumist. Ankeetküsimustiku vastuste põhjal võib öelda, et ligi veerand vastanutest on annetusi finantseerimisallikana kasutanud.

Laenu kättesaadavuse parandamiseks sotsiaalsete ettevõtetele võiks kaasa aidata avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma poolt tehtud ettepanek luua uus ettevõtluslaenu instrument EL vahendite raames aastaks 2020 (Praktilisi näpunäiteid...2017: 39). Samuti võiks laenuraha kättesaadavuse parandamisele kaasa aidata alternatiivsete laenupakkujate areng kommertsbankade kõrval nagu Hea Koostöö hoiu-laenuühistu ja sellest omakorda sotsiaal-eetilise panganduse võimalik väljakasv Eestis. Omakapitali kaasamine on võimalik äriühinguna tegutseva sotsiaalse ettevõtte puhul, vabaühenduse puhul ei ole see võimalik õigusliku vormi eripärast tulenevalt.

Erinevad allikad on väitnud, et finantseerimisallikate kättesaadavus on kitsaskohaks sotsiaalsetele ettevõtetele (Doherty *et al.* 2014: 426; Eldar 2016: 172; Supporting entrepreneurs...2017; Wilkinson *et al.* 2015a: 12). See leidis ka ankeetküsimustiku vastustest kinnitust. Vastanud tõid välja, et ebapiisavate vahendite olemasolu viimase 12 kuu jooksul on tingitud sellest, et finantseerimisallikaid on keeruline leida.

Täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalsete ettevõtete esindajad tõid välja täiendavalt erinevaid põhjuseid, miks nende hinnangul on välise rahastuse kaasamine keeruline. Kitsaskohana nähakse erinevate rahastusallikate taotlemisel piiranguid õigusliku vormi alusel. Sotsiaalsete ettevõtete esindajate (SE2 2018; SE5 2018) hinnangul on äriühingu vormis sotsiaalsel ettevõttel väga piiratud või lausa olematud võimalused leida välist rahastust. MTÜ alt tegutsedes tuuakse positiivsena välja, et on võimalik lihtsamalt erinevaid toetusi taotleda, näiteks KOV pakutavad tegevustoetused. See on aga tekitanud olukorra, kus on loodud kaks erinevat organisatsiooni, näiteks OÜ ja MTÜ, mis koosnevad ühest meeskonnast. Sellega kaasneb aga kahekordne halduskoormus, ebaefektiivsus ja segadus kulude ja tulude jaotamisega.

Suuri erinevusi esineb sotsiaalsete ettevõtete tegevusala spetsiifikast lähtuvalt. Siinkohal avaldub ka käesoleva töö limiteeritus, kuna täiendavas küsitluses osales viis sotsiaalset ettevõtet, mis ei anna täielikku pilti antud valdkonna kitsaskohtadest rahastamise kaasamisel. Ühe kitsaskohana toodi välja tervishoiu valdkonnas suhtumist MTÜdesse,

neid ei nähta atraktiivse ja usaldusväärse äripartnerina ning see raskendab kliendibaasi laiendamist ja seeläbi tulu teenimast. (SE2 2018)

Maaelu edendamise valdkonnas tegutsev organisatsioon näeb probleemiks toetuste killustatust, sest rahastamine on tihti maakondade või Leader piirkondadele mõeldud. Üleriigilise projekti tegemine on raskendatud, kuna selle tarbeks välist rahastust leida on keeruline. (SE3 2018) Üheks võimaluseks on vastava valdkonna ministeeriumist küsida, kuid see nõuaks omakorda lobitööd, mis on väikeettevõtetel ülejõukäiv. Võimaluseks on ka hankes osalemine sobiva projekti leidmisel. Siin võiks kergendada olukorda uus hankeseadus, mis võimaldab kergemini ka väiksematel tegijatel hankes osalemiseks, kuna osaleva ettevõtte aastakäibele on seatud ülempiir. Lisaks on edaspidi täiendavalt võimalik arvesse võtta hinna kõrval ka sotsiaalseid väärtusi. (Uue riigihangete seaduse...2017: 1)

Sunley ja Pinchi (2012: 108) kohaselt sotsiaalsed ettevõtted on liigselt sõltuvad toetustest. Ka üks sotsiaalse ettevõtte esindaja tõi selle välja intervjuus (SE1 2018). Sellele vastandub Wallace'i (2005: 83) seisukoht, mille kohasel ainult ettevõtlusest tulu teenimine ilma välise rahastuse abita on ebarealistlik eesmärk ettevõttele, mis tegeleb vähemate võimaluste sihtrühmadega (Wallace 2005: 83). Antud autori väidet kinnitas täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalse ettevõtte esindaja, kelle hinnangul on keeruline just sotsiaalvaldkonnas tegutseval organisatsioonil ilma välise toeta hakkama saada. Mingis osas peaks toetus kindlasti jääma, sest vastasel juhul on kannatajaks riskirühm. (SE3 2018) Ka intervjuust SEV esindajaga Jaan Apsiga (2018) toodi välja vajadust tegevuse toetamiseks sellistes organisatsioonides. Lepa ja Naaritsa (2015: 119) kohaselt on põhjuseks sotsiaalsete ettevõtete tegevus erinevate sihtrühmadega ning turuhinna tagamiseks võib vaja olla erinevaid lisatoetusi.

Sotsiaalse ettevõtete esindaja SE2 (2018) toob välja, et erinevate finantseerimisallikate taotlemine nõuab keerukat ja ajamahukat eeltööd. Sarnast tagasisidet on saanud ka näiteks KÜSK, selle esindaja Dolenko (2018) sõnul on aga avaliku raha kasutamiseks vaja rohkem oma vajadusi ja plaane põhjendada. Täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalsete ettevõtete esindajate arvates aga ei ole väärt idee ja projekti korral rahastust väga keeruline saada. (SE1 2018; SE3 2018). Seda kinnitab ka näiteks Sotsiaalministeeriumi esindaja Havi (2018), kelle sõnul ollakse nõus tegema ka

erandeid, kui projekt on väga hea. Sotsiaalministeeriumi, KÜSKI, Heateo SA, Põhja-Harju Koostöökogu ja Hea-Koostöö Laenu-hoiuühistu kohaselt võiks pigem isegi rohkem vahendeid jaotada, kuna häid projekte leidub. Suurim puudus on aga jaotatavatest vahenditest, mis seavad konkreetsed piirangud ehk kitsaskohaks on seega jaotatava raha vähesus. Konkurents vahenditele on tihe ja seetõttu ressursse jagub pingerivi tippu jäävatele taotlejatele, kuigi ka pingerivis allpool võib olla häid projekte. Ka üks sotsiaalse ettevõtte esindaja tõi välja, et see oli üheks põhjuseks, miks nende organisatsiooni projektitaotlus sai eitava vastuse (SE5 2018).

Toetusi jagavad organisatsioonid toovad kokkupuutest taotlusi taotlevate organisatsioonidega välja, et ühelt poolt võivad takistuseks saada vead projektitaotlustes (Havi 2018; Laaneots 2018; Pedjasaar 2018; Pärtel 2018) teiselt poolt võib olla asi aga nõrgas projektis või äriplaanis, mis ei ole jätkusuutlik (Dolenko 2018; Pedjasaar 2018). Nähakse ka sisulisi probleeme organisatsioonides endas ehk esineb järjepidevuse ja motivatsiooni kadu seoses nõrga ja vahetuva meeskonna või eestvedajaga (Dolenko 2018; Pedjasaar 2018; Pärtel 2018). Teoreetilisest osast tuli välja, et mõjuinvestorid näevad sotsiaalsete ettevõtete puhul kõige suuremaks riskiks, kuidas sellist ettevõtet juhitakse ja millist ärimudelit kasutatakse (Saltuk *et al.* 2014: 34). See väide ühtib ka erinevate toetusi jagavate organisatsioonide seisukohaga. Intervjuust SEV esindajaga (2018) toodi välja, et paljude sotsiaalsete ettevõtete eesotsas on sotsiaaltöö või keskkonnakaitse taustaga inimesed ning kardetakse riske võtta. Peredo ja McLean (2006: 62) rõhutavad teoreetilises käsitluses riskide võtmise julgust ehk see ei ühti SEV tegevjuhi hinnanguga.

Ühe kitsaskohana toodi ankeetküsitluses välja, et vastanutel polnud piisavalt omavahendeid. Siit võiks järeldada, et osadel sotsiaalsetel ettevõtetel on raskusi piisava omatulu teenimisega. Üks intervjuus osalenud sotsiaalse ettevõtte esindaja tõi välja, et sõltuvus projektirahadest on vähendanud vajadust ettevõtlustegevusele keskenduda. (SE1 2018). Osad vastajad mainisid aga, et neil on vajadus äriplaani järele, kuid selleni pole seni veel osatud jõuda. Omatulu suurendamiseks vabaühenduses on riik astumas aga omapoolseid samme. Kodanikuühiskonna arengukava 2015-2020 (2015: 18) sisaldab eesmärgi, milleks üheks näiteks on viimasel aastal omatulu teenivate MTÜ-de osakaalu tõstmine.

Vastanutest vaid seitse ettevõtet (15%) on viimase 12 kuu jooksul hakkama saanud ainult teenuste müügist teenitud tuluga ilma väliseid allikaid kasutamata. Ka laienemiseks kasutaksid need vastajad pigem omatulu. See nüüd võib näidata, et need organisatsioonid toimivad elujõulise ärimudeli alusel ning suudavad ennast majandada teenituga või lihtsalt on sattunud, et välist abi pole kasutatud selle 12 kuu jooksul, kuid enne küsitud perioodi küll. OÜde puhul on eraldi raske hinnangut anda, kuna ankeetküsitluses oli vähe vastuseid sellise vormiga tegutsevatelt sotsiaalsetelt ettevõtetelt. Samas ükski OÜ vormis vastanutest ei maininud omavahendite ebapiisavust. Omavahendite puudus organisatsioonide seas tuli välja ka väliste finantseerimisallikate taotlemisel. Nõutav omafinantseering sai mõnele projektitaotlejale ka takistuseks. (Havi 2018; Pärtel 2018). Intervjuudes osalenud nelja sotsiaalse ettevõtte esindaja hinnangul on raskusi hoida oma organisatsiooni stabiilsust ilma väliseid finantseerimisallikaid kaasamata (SE2 2018; SE3 2018; SE4 2018; SE5 2018). Võimalikuna nähakse toimetulekut kui organisatsioonil oleks toimiv äriplaan, selles osas on aga puudusi oskustes ja teadmistes. (SE3 2018; SE5 2018).

Ankeetküsimustiku vastustest tuli välja, et vaid neli ettevõtet on alustatud isiklike vahenditega. Samad vastajad on ka oma tegevust viimase 12 kuu jooksul finantseerinud ainult ettevõtlustuluga ning järgneva kahe aasta jooksul laiendaksid ettevõtte tegevust ilma väliseid allikaid kasutamata. Ettevõtte tegevuse alustamisel projektitoetuse kasutajad on altimad ka edaspidi seda allikat kasutama. Täiendavas küsitluses osalenud sotsiaalsed ettevõtted on positiivselt meelestatud projektirahade saamisel. Kuna intervjuudes osalejad on korduvalt erinevaid vahendid taotlenud, siis tuuakse välja, et edukalt kandideerimise läbinuna on ka edaspidi lihtsam uuesti sarnast protsessi läbi teha (SE1 2018; SE3 2018).

Ligi kaks kolmandikku (65%) sotsiaalsetest ettevõtetest, kellel viimased 12 kuud polnud piisavalt rahalisi vahendeid, on siiski positiivselt meelestatud ning omavad mingisuguseid laienemisplaane järgneva kaheks aastaks. Laienemise tarbeks on nad avatud kasutama erinevaid finantseerimisallikaid ja kombineerima neid omavahel. Ilma väliseid vahendeid kasutamata sotsiaalsete ettevõtete esindajate hinnangul laienemisplaanide teostamise võimalikkusesse ei usu. See ühtib ka Sunley ja Pinchi (2012: 109) arvamusega, et ettevõtte kasvuks on välise rahastuse kaasamise vajadus üks

suuremaid ettevõtte algfaasi kõrval. Selle väitega nõustus ka SEV esindaja Aps (2018), kelle hinnangul on sotsiaalsetel ettevõtetel keeruline leida investeeringut näiteks vara soetamiseks, kuna enamasti riiklikest vahenditest jagatavad toetused ei ole selleks tarbeks. Sotsiaalse ettevõtte esindaja SE5 (2018) tõi intervjuus välja, et sobivat investeeringut on raske leida, kuna rahalised meetmed on tegevuse toetuseks.

Järgmisel lehel olevasse tabelisse 5 on koondatud käesoleva töö raames tehtud uuringust selgunud kitsaskohad ning autori poolt pakutavad lahendused, et aidata parandada sotsiaalsetel ettevõtetel finantseerimisallikatele ligipääsu. Tabelist on välja jäetud toetuste killustatus, kuna ainult ühe sotsiaalse ettevõtte esindaja tõi selle välja. Vajadus oleks siinkohal detailsema analüüsi järele, et mõista, kas sellist kitsaskohta näevad ka teised või on tegu ühe ettevõtte vajadusega. Lahenduse pakkumise vajadust ei näe töö autor jaotatavate vahendite vähesuse korral, kuna autori arvates ei peaks suurendama toetusmahtusid, sest see pigem suurendaks ka sõltuvust erinevatest välistest vahenditest. Ühe kitsaskohana mainiti ka aeganõudvat taotlusprotsessi. Siinkohal on autor nõus KÜSKi esindaja Mari-Liis Dolenko (2018) toodud vastusega, et avaliku raha kasutamiseks peabki põhjalikult eeltööd tegema. Piisavalt detailne rahastustaotlus annab võimaluse omavahel võrrelda erinevaid projekte, et neid kõrvutades selekteerida parimad. Piirangud toetuste taotlemisel õigusliku vormi alusel on jäetud välja, kuna selle leevendamiseks on ettepanek tehtud avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni rakkerühma poolt kaotada piirang KÜSKi vahendite ja Töötukassa ettevõtlustoetuse jagamine õigusliku vormis alusel (Praktilisi näpunäiteid avaliku sektori...2017: 37). Sellega saaks kaetud mistahes vormis tegutseva sotsiaalse ettevõtte erineva elutsükli vajadused.

Võimalikud tegevused saab jaotada kaheks. Ühelt poolt saab vaadata, mida sotsiaalsed ettevõtted ise saaksid teha, et parandada oma võimalusi finantseerimisallikatele ligipääsuks. Teiselt poolt aga mida riik ja tugiorganisatsioonid saavad selles vallas sotsiaalsete ettevõtete toetuseks teha.

Tähtis on üldine ettevõtlusalaste hoiakute kujundamine. Riiklikul tasemel peaks keskenduma ettevõtlushoiakute kujundamisele ning üks võimalik variant selleks on ettevõtlusõppe ja praktikavõimaluste lisamine kooliprogrammidesse. Vanemad õpilased

saaks suunata vabatahtlikuna ettevõtetesse, üliõpilased aga saaksid kursuse raames mõne sotsiaalse ettevõtte tegevuses osaleda.

Tabel 5. Ülevaade uuringu tulemustest selgunud kitsaskohtadest ja pakutavatest lahendustest

Kitsaskoht	Lahendus	Lahenduse elluviija
Liigne sõltuvus projektitoetustest	Ettevõtlusalased koolitused, mentorlus, kogemusvahetus	MAK, SEV
Sotsiaalse ettevõtte nõrk juht või meeskond		
Vähene riskivõtmise julgus		
Omavahendite puudus	Turundustegevused	Sotsiaalne ettevõtte
	Sotsiaalse ettevõtte mõju hindamine	Sotsiaalne ettevõtte
Investeeringute puudus	Investeeringute soodustamine sotsiaalsesse ettevõtetesse maksusoodustuse näol	Riik (Rahandusministeerium)
Vead projektitaotlustes	Eeltöö taotlemistingimustega tutvumiseks	Sotsiaalne ettevõtte
	Tegevuste analüüsimine, võimalusel kaasata nõustaja	
Finantseerimisallikaid on keeruline leida	Nõustamisel osalemine	Sotsiaalne ettevõtte
Ettevõtlushoiakute puudumine	Hoiakute kujundamine haridussüsteemis	Riik (Haridus- ja Teadusministeerium)

Allikas: autori koostatud.

Maakondlikud arenduskeskused ja SEV saavad aidata nõustamisega kui sotsiaalsetel ettevõtetel on keeruline finantseerimisallikaid leida. Mõlemad omavad üldpilti pakutavatest vahenditest ning oskavad suunata õige pakkuja poole vastavalt toetusvajadustele. Ehk sotsiaalsed ettevõtted peaks ise julgelt kasutama antud organisatsioonide poolt pakutavaid võimalusi.

Autori arvates aitaks mitmeid kitsaskohti leevendada ettevõtluskoolituste, mentorite kaasamise ja kogemuste vahetamisega. Seda eriti olukorras, kus sotsiaalse ettevõtte eestvedajal puudub eelnev ettevõtluskogemus. Läbi ettevõtluskoolituste saaks tõsta ka sotsiaalsete ettevõtete turundusvõimekust ning selle tulemusena müügitulu. Harjumaa vabäiendustele on abiks Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskuse omatulu teenimise

programm, mis annab teadmised omatulu teenimiseks ja oma toote või teenuse edasiarendamiseks. Lisaks pakutakse mikroettevõtja arenguprogrammi ja kasvuprogrammi väikeettevõtjale. (Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus 2018) Vastavalt nõudlusele võiks kasu tuua ka antud programmid teiste piirkondade organisatsioonidele seega võib olla vajadust laiendada neid ka teistesse maakondlikesse arenduskeskustesse.

Leevendust võiks pakkuda näiteks mentorklubis osalemine. EASi Mentorklubi teenuseid pakutakse maakondlikes arenduskeskustes, kuid teenus on mõeldud vaid alustavale äriühingule. Vajalik oleks ka mittetulundusühendustele võimalus kaasata äriteadlik mentor ja mitte vaid organisatsiooni algfaasis, vaid ka olukorras, kus organisatsioon on pikemalt tegutsenud ja seisakus. Sõltumatu ja kogenud mentori kaasamine võib aidata organisatsioonil avastada võimalusi, millele pole seni osatud mõelda. Töö autor soovitaks ka sotsiaalsetel ettevõtetel proovida osaleda juba olemasolevatel koolitustel. Kogemuste vahetuseks oleks kasu korraldada näiteks SEVi poolt regulaarselt erinevaid kohtumisüritusi, mis ühendaks erinevaid osapooli. Ühelt poolt on suunatud olemasolevate ja tulevaste sotsiaalsete ettevõtete eestvedajatele, teiselt poolt aga kaasataks ka n-ö tavaettevõtjad ja potentsiaalseid investoreid. See võimaldaks õppida üksteiselt, jagada kogemusi ja suurendada oma kontaktivõrgustikku.

Ka investeeringute soodustamiseks on sellest abi kui erinevaid osapooli ühendada. Riik läbi Rahandusministeeriumi saab suunata investeerimist sotsiaalsetesse ettevõtetesse maksusoodustuste näol. Näiteks Ühendkuningriigi näitel sotsiaalse investeeringu maksusoodustus, mille eesmärgiks on julgustada investeerima sotsiaalsetesse ettevõtetesse. Eraisikutele ja organisatsioonidele antakse tulumaksusoodustust ehk 30% ulatuses saab maha arvestada sotsiaalsetesse ettevõtetesse investeerides tulumaksu. Selline soodustus eeldaks aga sotsiaalsete ettevõtete eritusvõimalust teistest ettevõtetest.

Sotsiaalsed ettevõtted saavad ise oma tegevusele kaasa aidata turundamisega. Praegused sotsiaalmeediavahendid võimaldavad väga laialt ennast reklaamida. Oluline on tuua välja ka oma panus, sest mõõdetuna muutub nähtavaks lisaväärtus, mida organisatsioon loob. Mõõdikute kasutamine soodustab potentsiaalse investori leidmist, kuna aitab selgemalt põhjendada organisatsiooni ühiskondlikku mõju ning millist kasu investor saab organisatsiooni panustades. Võimaluseks on kasutada GIINI poolt mõju hindamiseks loodud mõõdikuid. Sotsiaalse ettevõtluse alases uuringus (Gurvits *et al.*

2015: 501) toodi välja, et Eestis ollakse huvitatud sotsiaalsetelt ettevõtetelt ostma, seega tuleks seda potentsiaali kasutada. Sotsiaalse ettevõtte ja ettevõtluse olemuse teadlikkust saaks tõsta teavituskampaania või teemaürituste abil, mis suunaks valdkonnale rohkem tähelepanu. Siinkohal saab SEV panustada näiteks Tallinna ettevõtluspäeva või Tartu ettevõtlusnädala raames sotsiaalse ettevõtluse alaste õpitubade või infoürituste korraldamisega.

Toetuste taotlemisel tehtud vigade minimeerimiseks tuleb võtta aega tingimustega tähelepanelikult tutvumiseks. Lisaks tasub tähelepanu pöörata hindamiskriteeriumitele, kuna need aitavad paremini mõista, mis on olulisemad aspektid, mida rõhutada. Sisuliste vigade vähendamiseks tuleb oma plaane läbi mõelda, võimalusel lasta rahastamise taotlus kellelgi teisel üle lugeda. Veelgi rohkem kasu võiks tuua nõustaja või mentori kaasamine, kes aitab paremini analüüsida pakutavat ideed ja jätkusuutlikkust ning oskab kõrvaltvaatajana objektiivsemalt tugevusi ja nõrkusi hinnata. Tugiorganisatsioonilt eitava vastuse saanud rahastamistaotluse kohta võiks küsida sotsiaalne ettevõtte ka põhjust. Saadud tagasiside võib olla abiks nõrkade kohtade tuvastamiseks ja annab võimaluse vigadest õppida.

Kokkuvõttes võib öelda, et ettevõtte võime teenida tulu on oluline ning avaldab mõju ka erinevate toetuste taotlemisel. Seoses uue EL eelarveperioodiga peale aastat 2020 ja vähenevate toetusmahtude valguses on oluline ettevõtte keskendumine isemajandava ärimudeli kasutuselevõtuks. Kuigi toetused on oluline osa, siis ei tohiks liigselt nendele keskenduda.

KOKKUVÕTE

Eestis on huvi sotsiaalse ettevõtluse vastu kasvav ja valdkonna edasisele arengule aitab kaasa sotsiaalse ettevõtte ja ettevõtluse temaatika kaasamine erinevates riiklikes arengukavades. Selgitamaks sotsiaalse ettevõtluse mõiste tähendust, analüüsiti töös erinevate autorite ja organisatsioonide poolt kasutuses olevaid teoreetilisi käsitlusi. Erinevaid teoreetilisi seisukohti on mitmeid ning ühtset definitsiooni ei ole. Sellest hoolimata tulevad välja definitsioonidest ühtsed märksõnad nagu sotsiaalse väärtuse loomine, innovaatiliste lahenduste kasutamine, sihtrühmad või valdkond, mille parandamisele sotsiaalse ettevõtte tegevus võiks olla suunatud.

Sotsiaalse ettevõtte selged erinevused tulevad välja kui võrrelda seda traditsioonilise mittetulundusühingu ja traditsioonilise äriühinguga. Sotsiaalne ettevõtte on klassikaline näide ettevõttest, mis ühendab endas mõlema traditsioonilise suuna tunnuseid. Sotsiaalsel ettevõttel on sotsiaalne eesmärk nagu mittetulundusühingul ja nagu traditsiooniline äriühing, otsib ka sotsiaalne ettevõtte võimalusi kasumi teenimiseks. Kuna aina rohkem äriettevõtteid rakendavad oma tegevuses ka sotsiaalseid ja keskkonnavalaseid lisaeesmärke ning traditsioonilised mittetulundusühingud panustavad ettevõtlikkuse arendamisele, siis on ka piirid hägustumas ning organisatsioone on keerulisem omavahel eristada.

Sotsiaalsetele ettevõtetele pakutavaid finantseerimisallikaid Eestis on mitmeid, need varieeruvad ühekordsetest toetusest pikemaajaliste võimalusteni projektitoetuste näol. Konkreetselt sotsiaalsetele ettevõtetele mõeldud vahendid aga puuduvad. Kuna Eestis on sotsiaalsel ettevõttel kaks võimalikku tegutsemise vormi, kas äriühing või mittetulundusühendus, siis tuleb vastavalt sellele ka valida, millise toetust pakkuva organisatsiooni poole pöörduda. Seega pakutav on mõeldud kas ühele või teisele ettevõtlusvormile. Peamiselt saab rahastust küsida Kodanikuühiskonna Sihtkapitalilt, mis varasemalt on korraldanud ka spetsiaalseid taotlusvoore sotsiaalsete ettevõtete arendamiseks. Hasartmängumaksu Nõukogu toetused, mida jagatakse vastavalt

Sotsiaal-, Kultuuri- ning Haridus- ja Teadusministeeriumi kaudu ning Heateo Sihtasutuse mõjufond ja NULA inkubaator on sobilikud sotsiaalsetele ettevõtetele. Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik ja maakondlikud arenduskeskused ise küll rahalist toetust ei paku, kuid nad osutavad sellel alal nõustamist.

Sotsiaalsete ettevõtte olukorra paremaks arusaamiseks koostati töö raames struktureeritud ankeetküsimustik, mis koosnes 23 valikvastustega küsimusest. Ankeetküsimustikule andsid vastused 59 sotsiaalset ettevõtet. Kvalitatiivse informatsiooniga täiendasid ankeetküsimustiku vastuseid poolstruktureeritud intervjuud sotsiaalsete ettevõtete esindajatega, mis omakorda võimaldasid saadud tulemusi sisukamalt analüüsida. Täiendavalt intervjuueeriti ka sotsiaalsetele ettevõtetele toetusi jagavate organisatsioonide esindajaid, et saada tugiorganisatsioonide poolset hinnangut taotlemisprotsessis osalenud ettevõtete kohta ja milliseid kitsaskohti taotlejatega kogeti.

Ankeetküsitluse tulemusest selgus, et kolmveerand vastanutest tegutsevad MTÜna, ülejäänud on jagunenud võrdselt SA ja OÜ vahel. Vastustest tuli välja, et sotsiaalne ettevõtte on enamasti mikroettevõtte, mis enamasti pakub teenust üle Eesti, vähesel määral tegeletakse ka tootmisega. Sotsiaalne ettevõtte tegeleb peamiselt sotsiaal- või hariduse valdkonnas ja oma teenused suunanud enamasti erinevatele sihtrühmadele, enim on kasusaajateks täiskasvanud, lapsed ja noored. Keskmise sotsiaalne ettevõtte tegeleb mitme sihtrühmaga ning pole oma tegevust piiritlenud ühe kindla grupiga. Kasumit teenisid eelmisel aruandeaastal peaaegu pooled sotsiaalsed ettevõtted. Ligi kaks kolmandikku plaanivad oma ettevõtte tegevust laiendada järgneva kahe aasta jooksul.

Ankeetküsimustikule vastanud sotsiaalsed ettevõtted on erinevas ettevõtte arengustaadiumis kasutanud või on nõus kasutama erinevad finantseerimisallikaid. Nii ettevõtte alustamiseks, viimase 12 kuu jooksul ning laienemise tarbeks potentsiaalsete finantseerimisallikate arv oli keskmiselt kolm ehk sotsiaalne ettevõtte on mitmekülgse ja riske hajutava organisatsiooni tegevuse rahastamise suutnud üles ehitada. Rohkem kui poolte vastanute puhul oli enim valitud finantseerimisallikaks projektitoetus. Kõige vähem on kasutust leidnud laenu kasutamine nii kommertspankadelt kui ka pere või sõprade käest. Sotsiaalsete ettevõtete hinnangul on ettevõtte stabiilsus võimalik tagada, kuid selleks on vajalik töötav äriplaan, mis võimaldab toimetulekut ilma väliste

finantseerimisallikateta. Siit tuli välja aga ettevõtlustulu teenimise raskus osadel sotsiaalsetel ettevõtetel. Ettevõtte kasvu tagamist aga ei peeta üldse võimalikuks ilma väliste finantseerimisallikateta.

Erinevate osapoolte küsitlustulemustest ilmnesevad ka erinevad kitsaskohad. Toetusi jagavad organisatsioonid tõstavad esile jaotatavate vahendite vähesust, taotlemisel tehtud vormistuslikke kui sisulisi vigu ja sotsiaalse ettevõtte inimressurssidega seotud probleeme. Sotsiaalsete ettevõtete poolt tuuakse välja probleemkohad nagu finantseerimisallikate leidmine, omavahendite puudus, toetuste taotlemisel olevad piirangud õigusliku vormi alusel, vabaihenduse vormis sotsiaalset ettevõtet nähakse ebaatraktiivse äripartnerina, toetused on killustatud ja nendest ollakse liigselt sõltuvad ning investeeringute puudus, mille tõsi välja ka SEV.

Autori arvates on tähtis üleüldine ettevõtlusalaste hoiakute kujundamine. Riiklikul tasemel on vaja keskenduda ettevõtlushoiakute kujundamisele ning üks võimalik variant selleks on ettevõtlusõppe ja praktikavõimaluste lisamine kooliprogrammidesse. Maakondlikud arenduskeskused ja SEV saavad aidata sotsiaalseid ettevõtteid nõustamisega. Mõlemad organisatsioonid omavad üldpilti pakutavatest vahenditest ning oskavad suunata õige pakkuja poole vastavalt toetusvajadustele.

Mitmeid kitsaskohti nagu omavahendite ja inimressursi pädevuste puudust ning sõltuvust projektitoetustest aitavad autori arvates leevendada ettevõtluskoolitused, mentorite kaasamine ja kogemuste vahetus. Ettevõtluskoolituste abil saab tõsta sotsiaalsete ettevõtete turundusvõimekust ning selle tulemusena müügitulu. Harjumaa vabaihendustele on abiks Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus, mis pakub mitmeid arenguprogramme. Vastavalt nõudlusele võiks kasu tuua ka antud programmide laiendamine teiste piirkondade organisatsioonidele, seega võib olla vajadust laiendada neid ka teistesse maakondlikesse arenduskeskustesse. EASi Mentorklubi teenuseid pakutakse maakondlikes arenduskeskustes ja on mõeldud vaid alustavale äriühingule. Autori arvates on vajalik ka mittetulundusühendustele võimalus kaasata äriteadlik mentor nii organisatsiooni algfaasis kui ka olukorras, kus ollakse juba pikemalt tegutsenud. Mentori kaasamine võib aidata organisatsioonil avastada võimalusi, millele pole seni osatud mõelda. Töö autor soovib ka sotsiaalsetel ettevõtetel proovida osaleda juba olemasolevatel koolitustel. Kogemuste vahetuseks on vajadus korraldada

SEVi poolt erinevaid üritusi, mis ühendavad erinevaid osapooli ehk olemasolevate ja tulevaste sotsiaalsete ettevõtete eestvedajaid, tavaettevõtjaid ja potentsiaalseid investoreid. Ka investeeringute soodustamiseks on sellest abi kui erinevaid osapooli kokku viia. Riik läbi Rahandusministeeriumi saab suunata investeerimist sotsiaalsetesse ettevõtetesse maksusoodustuste näol. Ühendkuningriigi näitel pakub töö autor välja sotsiaalse investeeringu maksusoodustuse, mis annab eraisikutele ja organisatsioonidele tulumaksusoodustust ehk 30% ulatuses saab maha arvestada sotsiaalsetesse ettevõtetesse investeerides tulumaksu. Sellise soodustuse rakendamise eelduseks on aga sotsiaalsete ettevõtete eristamisvõimalus teistest ettevõtetest.

Sotsiaalsed ettevõtted saavad ise oma tegevusele kaasa aidata turundamisega. Praegused sotsiaalmeediavahendid võimaldavad väga laialt ennast reklaamida. Oluline on tuua välja ka oma panus, sest mõõdetuna muutub nähtavaks lisaväärtus, mida organisatsioon loob. Omatulu teenimise parem suutlikkus aitab omakorda ka väliste finantseerimisallikatele ligipääsu kergendada. Mõõdikute kasutamine soodustab ka potentsiaalse investori leidmist, kuna aitab selgemalt põhjendada organisatsiooni ühiskondlikku mõju ning millist kasu investor saab organisatsiooni panustades. Sotsiaalse ettevõtte ja ettevõtluse olemuse teadlikkust saab tõsta teavituskampaania või teemaürituste abil, mis suunab valdkonnale rohkem tähelepanu. Siinkohal saab autori arvates SEV panustada näiteks Tallinna ettevõtluspäeva või Tartu ettevõtlusnädala raames sotsiaalse ettevõtluse alaste õpitubade või infoürituste korraldamisega.

Toetuste taotlemisel tehtud vigade minimeerimiseks peaksid sotsiaalsed ettevõtted võtma aega tingimustega tähelepanelikult tutvumiseks. Autori arvates tasub tähelepanu pöörata ka hindamiskriteeriumitele, kuna need aitavad paremini mõista, mis on olulisemad aspektid, mida rõhutada. Sisuliste vigade vähendamiseks peaksid sotsiaalsed ettevõtted oma plaane ja vajadusi rohkem läbi mõtlema. Võimalusel kaasama ka nõustaja, kes aitab paremini analüüsida pakutavat ideed ja jätkusuutlikkust ning oskab kõrvalvaatajana objektiivsemalt tugevusi ja nõrkusi hinnata.

Antud töö edasiarenduse võimaluseks on käesolevat uuringut laiendada ja kaasata valimisse rohkem varase staadiumi ja äriühingu vormis sotsiaalseid ettevõtteid, et analüüsida detailsemalt finantseerimisallikate kasutust erinevas ettevõtte arengustaadiumis. Samuti oleks võimalik analüüsida, kuidas erineb

finantseerimisallikate kasutus ja struktuur ärimudelist tulenevalt. Täiendavalt oleks vajalik ka analüüsida, kas ja kuidas on sotsiaalsete ettevõtete kasutada olevad toetused killustatud.

VIIDATUD ALLIKAD

1. Abiks annetajale maksustamisest. (n.d.). Retrived 05.04.2018, from <https://heakodanik.ee/abiks-annetajale-maksustamisest/>
2. **Achleitner, A.-K., Heinecke, A., Noble, A., Schöning, M., & Spiess-Knafl, W.** (2011). *Social Investment Manual. An Introduction for Social Entrepreneurs*. The Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. Retrived 19.03.2018, from https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1884338
3. **Addae, A. E.** (2018). Pathways to sector selection: A conceptual framework for social enterprises. *Nonprofit Management and Leadership*, 28(3), 349-365.
4. **Alegre, I., Kislenko, S., & Berbegal-Mirabent, J.** (2017). Organized Chaos: Mapping the Definitions of Social Entrepreneurship. *Journal of Social Entrepreneurship*, 8(2), 248-264.
5. **Alter, K.** (2007). Social enterprise typology. *Virtue Ventures LLC*, 12, 1-124. Retrived 10.03.2017, from http://www.academia.edu/download/32431718/SE_typology.pdf
6. **Austin, J., Stevenson, H., & Wei-Skillern, J.** (2006). Social and commercial entrepreneurship: Same, different or both? *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30(1), 1-22. Doi: <https://doi.org/10.1111/j.1540-6520.2006.00107.x>
7. **Besley, T., & Ghatak, M.** (2017). Profit with purpose? A theory of social enterprise. *American Economic Journal: Economic Policy*, 9(3), 19-58.
8. **Billis, D.** (2010). *Hybrid organizations and the third sector: challenges for practice, theory and policy*. Hampshire: Palgrave Macmillan.
9. **Billitteri, T. J.** (2007). Mixing mission and business: Does social enterprise need a new legal approach. *Nonprofit Sector Research Fund-The Aspen Institute*. Retrieved from [https://www.aspeninstitute.org/sites/default/files/content/docs/pubs/New_Legal_Forms_Report_FINAL.pdf].

10. **Bojica, A. M., Ruiz Jiménez, J. M., Ruiz Nava, J. A., & Fuentes-Fuentes, M. M.** (2018). Bricolage and growth in social entrepreneurship organisations. *Entrepreneurship & Regional Development*, 30(3-4), 362-389.
11. **Bornstein, D., & Davis, S.** (2010). *Social entrepreneurship: What everyone needs to know*. New York: Oxford University Press.
12. **Borzaga, C, Salvatori, G., & Bodini, R. G.** (2013). Social economy and social entrepreneurship. *Social Europe guide*, 4. Retrived from <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523>
13. **Borzaga, C., & Defourny, J.** (2001). *The Emergence of Social Enterprise*, London and New York, Routledge, 1-18.
14. **Borzaga, C., & Galera, G.** (2016). *Social Enterprises and their Eco-systems: Developments in Europe*. Luxembourg (Publications Office of the European Union): European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion.
15. **Calabrese, T. D.** (2011). Testing competing capital structure theories of nonprofit organizations. *Public Budgeting & Finance*, 31(3), 119-143.
16. **Carpenter, G., & Lauritzen, J. R.** (2016). *Promoting social enterprise financing*. Danish Technological Institute, Centre for Policy and Business Analysis.
17. **Dacin, P. A., Dacin, M. T. & Matear, M.** (2010). Entrepreneurship: Why We Don't Need a New Theory and How We Move Forward From Here. *Academy of Management Perspectives*, 24(3), 37-57. doi: 10.5465/AMP.2010.52842950
18. **Dees, J. G.** (1998). Enterprising Non-profits. *Harvard Business Review*, 76(1), 55-67. Retrieved from https://centers.fuqua.duke.edu/case/wp-content/uploads/sites/7/2015/03/Article_Dees_EnterprisingNonprofits_1998.pdf
19. **Dees, J. G.** (2001). The meaning of social entrepreneurship. Retrived 15.03.2017, from <https://entrepreneurship.duke.edu/news-item/the-meaning-of-social-entrepreneurshi/>
20. **Dees, J. G.** (2007). Taking Social Entrepreneurship Seriously. *Transaction: Social Science and Modern Society*, 44(3), 24-31.

21. **Defourny, J., & Nyssens, M.** (2010). Social enterprise in Europe: At the crossroads of market, public policies and third sector. *Policy and Society*, 29(3), 231-242. Doi: 10.1016/j.polsoc.2010.07.002
22. **Defourny, J., & Nyssens, M.** (2012). *The EMES approach of social enterprise in a comparative perspective* (No. UCL-Université Catholique de Louvain).
23. **Doherty, B., Haugh, H., & Lyon, F.** (2014). Social Enterprises as Hybrid Organizations: A Review and Research Agenda. *International Journal of Management Reviews*, 16(4), 417-436. Doi: 10.1111/ijmr.12028
24. EASi teenused. (n.d.). Retrived 05.05.2018, from <https://www.eas.ee/efilter/alustav-ettevotja,avalik-ja-kolmas-sektor/?lang=et>
25. **El Ebrashi, R.** (2013). Social entrepreneurship theory and sustainable social impact. *Social Responsibility Journal*, 9(2), 188-209. doi: <https://doi.org/10.1108/SRJ-07-2011-0013>
26. **Eldar, O.** (2017). The role of social enterprise and hybrid organizations. *Columbia Business Law Review*, 1, 92-194. Retrived 16.03.2017, from https://scholarship.law.duke.edu/faculty_scholarship/3637/
27. Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee. (2012). Euroopa Majandus- ja Sotsiaalkomitee arvamus teemal „Sotsiaalne ettevõtlus ja sotsiaalne ettevõte”. Euroopa Liidu Teataja C24/1. Retived 17.03.2017, ftom <http://eur-lex.europa.eu/legal content/ET/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011AE1584&from=ET>
28. European Commission, Directorate-General for Employment, Social Affairs and Inclusion. (2016). *A recipe book for social finance – A practical guide on designing and implementing initiatives to develop social finance instruments and markets*. Luxembourg: Publications Office of the European Union.
29. European Commission. (n.d.). *Supporting entrepreneurs and the self-employed – Social entrepreneurship*. Retrived 17.03.2017, from <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=952&intPageId=2914&langId=en>
30. European Commission. (n.d.). *Social Investment*. Retrived 19.03.2017, from <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1044>
31. European Social Enterprise Law Association. (2015). *Social Enterprise in Europe. Developing Legal Systems which Support Social Enterprise Growth*.

- Retrieved 02.03.2018, from https://esela.eu/wp-content/uploads/2015/11/legal_mapping_publication_051015_web.pdf
32. Global Impact Investing Network. (n.d.). *What is impact investing?* Retrieved 19.03.2017, from <https://thegiin.org/impact-investing/need-to-know/#s1>
 33. **Gurvits, N., Nikitina-Kalamäe, M., & Sidorova, I.** (2015). Social Enterprise in Estonia: Present Situation and the Perspectives of Future Development, Survey of Estonian Opinion. *Procedia-Social and Behavioral Sciences*, 213, 497-502.
 34. **Haavala, K.** (2017, November 13). Uus riigihangete seadus pakub väikestele ja keskmistele ettevõtetele rohkem võimalusi riigihangetel osaleda. Retrieved March 23, 2018 from <https://www.rahandusministeerium.ee/et/uudised/uus-riigihangete-seadus-pakub-vaikestele-ja-keskmistele-ettevotetele-rohkem-voimalusi>
 35. Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus. (n.d.). Retrieved 11.05.2018, from <https://www.heak.ee/>
 36. Heateo Sihtasutus. (n.d.). Ühiskondliku mõju osakud. Retrieved 20.03.2017, from <http://heategu.ee/sib#tulelöökaasa!>
 37. **Hoekstra, A., Huis in het Veld, L., & Midgley, L.** (2014). *How to raise a capital as a social entrepreneur*. Netherlands, PriceWaterhouseCoopers. Retrieved 10.03.2017, from <https://www.pwc.nl/nl/nl/assets/documents/pwc-social-enterprises.pdf>
 38. **Hoogendoorn, B.** (2011). *Social Entrepreneurship in the Modern Economy* (Doctoral thesis). Erasmus Research Institute of Management – ERIM. Retrieved 10.03.2018, from https://www.researchgate.net/publication/241849085_Social_Entrepreneurship_in_the_Modern_Economy_Warm_Glow_Cold_Feet
 39. **Hoogendoorn, B., van der Zwan, P., & Thurik, R.** (2011). Social entrepreneurship and performance: The role of perceived barriers and risk.
 40. **Kask, A.** (2016). *Sotsiaalne ettevõtlus Eestis Globaalse Ettevõtlusmonitooringu 2015. aasta andmestiku põhjal* (bakalaureusetöö).
 41. **Kay, A., Roy, M. J., & Donaldson, C.** (2016). Re-imagining social enterprise. *Social Enterprise Journal*, 12(2), 217-234.

42. **Kerlin, J. A.** (2006). Social Enterprise in the United States and Europe: Understanding and Learning from the Differences. *Voluntas*, 17, 247–263. Doi: 10.1007/s11266-006-9016-2
43. **Kickul, J., & Lyons, T., S.** (2016). *Understanding social entrepreneurship: the relentless pursuit of mission in an ever changing world* (2nd ed.). New York; London: Routledge.
44. **Kiisel, M., Veenmaa, J., Raudsaar, M., S Nedozhogina, O., & Lees, K.** (2017). *Sotsiaalse ettevõtetluse tugisüsteemi analüüs*. Tartu Ülikooli sotsiaalteaduslike rakendusuuringute keskus RAKE.
45. Kuidas Hooandja töötab. (n.d.). Retrived 12.05.2018, from <https://www.hooandja.ee/alusta>
46. Laen ja käendus. (n.d.). Retrived 12.05.2018, from <http://www.kredex.ee/laen-ja-kaendus/>
47. **Leadbeater, C.** (1997). *The Rise of the Social Entrepreneur*. London: Demos.
48. **Lehner, O. M.** (2013). Crowdfunding social ventures: a model and research agenda. *Venture Capital*, 15(4), 289-311. Doi: <https://doi.org/10.1080/13691066.2013.782624>
49. **Lepa, R., & Naarits, A.** (2015). Sotsiaalne ettevõtlus Eestis. *Eesti Statistika Kvartalikirj, 1*(15), 110-133.
50. **Lepa, R., & Rammo, A.** (2014). *A map of social enterprises and their ecosystems in Europe Country Report: Estonia*. European Commission.
51. **Lillemets, A.** (2011). *Teiste riikide kogemused sotsiaalse ettevõtluse eestkoste ja koostöö korraldamisel*. Tallinn: EMSL, Heateo SA, http://sev.ee/wp-content/uploads/2012/01/uuring_SE-Eestis.pdf
52. **Luke, B. G. & Chu, V.** (2013). Social enterprise versus social entrepreneurship: an examination of the ‘why’ and ‘how’ in pursuing social change. *International Small Business Journal*, 31(7), 764-784. doi: <https://doi.org/10.1177/0266242612462598>
53. **Lyon, F. & Sepulveda, L.** (2009). Mapping social enterprises: past approaches, challenges and future directions. *Social Enterprise Journal*, 5(1), 83-94. doi: <https://doi.org/10.1108/17508610910956426>

54. **Lyon, F., & Ramsden, M.** (2006). Developing fledgling social enterprises? A study of the support required and means of delivering it. *Social Enterprise Journal*, 2(1), 27-41. doi: <https://doi.org/10.1108/17508610680000711>
55. **Lyons, T. S., & Kickul, J. R.** (2013). The Social Enterprise Financing Landscape: The Lay of the Land and New Research on the Horizon. *Entrepreneurship Research Journal*, 3(2), 147-159. doi: 10.1515/erj-2013-0045
56. Maaelu Edendamise Sihtasutus. (n.d.). Retrived 13.05.2018, from <http://mes.ee/maaelu-edendamise-sihtasutus>
57. **Mair, J., & Marti, I.** (2006). Social entrepreneurship research: A source of explanation, prediction, and delight. *Journal of world business*, 41(1), 36-44.
58. Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. (2013). *Eesti ettevõtlike kasvustrateegia 2014-2020*. Retrived 10.11.2017, from <http://kasvustrateegia.mkm.ee/pdf/Eesti%20ettevotluse%20kasvustrateegia%202014-2020.pdf>
59. Maksu- ja Tolliamet. (2016). *Annetuste maksustamine*. Retrived 21.03.2017, from <https://www.emta.ee/et/registreerimine-ettevotlus/mittetulundusuhingule-sihtasutusele/juhendid/annetuste-maksustamine>
60. **Martin, M.** (2015). Building Impact Businesses through Hybrid Financing. *Entrepreneurship Research Journal*, 5(2), 109-126. doi: <https://doi.org/10.1515/erj-2015-0005>
61. **Martin, R.J., Osberg, S.** (2007). Social Entrepreneurship: The Case for a Definition. *Stanford Social Innovation Review*, Spring, 29–39.
62. **Matsalu, E.** (2016, May 9). Käibemaksust vabaks. *Äripäev*. Retrived from <http://www.aripaev.ee/>
63. **Matt, J., Uus, M., Hinsberg, H., Kaarna, R., & Aps, J.** (2013). *Ühenduste rahastamise juhendmaterjal*. Tallinn: Poliitikauuringute Keskus Praxis.
64. **Must, B.** Uus investeerimistood – heategu. (2015, September 21). *Äripäev*. Retrived from <http://www.aripaev.ee/>
65. **Mänd, K.** (2006). *Kuidas korraldada rahaasju: väike käsiraamat ühendustele*. Tallinn: Eesti Mittetulundusühingute ja Sihtasutuste Liit.
66. **Myers, S.C., Majluf, N.S.** (1984). Corporate Financing and Investment Decisions When Firms Have Information That Investors Do Not Have. – Working paper no.

- 1396, National Bureau of Economic Research. (Myers, S. C., & Majluf, N. S. (1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Journal of financial economics*, 13(2), 187-221.)
67. Oma teenitud tulu vabauhenduses. (n.d.). Retrived 13.05.2018, from <https://heakodanik.ee/oma-teenitud-tulu-vabauhenduses/>
 68. **Peredo, A.M., & McLean, M.** (2006). Social entrepreneurship: a critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56–65. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jwb.2005.10.007>
 69. **Pilt, M.** (2010). *Sissejuhatavalt kvalitatiivsest uurimistööst ja internetist*. Õppematerjal nr 1. Tartu: Tartu Ülikool. Retrived, 12.05.2018, from http://dspace.ut.ee/bitstream/handle/10062/14841/kvalitatiivne_uurimistoo_internetifoorumid.pdf?sequence=1%5D
 70. **Powell, M., Gillett, A., & Doherty, B.** (2018). Sustainability in social enterprise: hybrid organizing in public services. *Public Management Review*, 1-28.
 71. Rahandusministeerium. (2013). *Lõpparuanne 2014-2020 perioodi EL vahenditest rahastatavate finantsinstrumentide kasutamise võimalustest Eestis*. Retrived 11.11.2017, from https://www.fi-compass.eu/sites/default/files/publications/Finantsinstrumendid_2014-2020_lopparuanne_PwC.pdf
 72. Rahandusministeerium.(2017). *Uue riigihangete seaduse olulisemad muudatused*. Retrived 23.03.2018, from https://www.rahandusministeerium.ee/sites/default/files/Riigihangete_poliitika_uue_rhsi_olulised_muudatused_31_9_2017.pdf .
 73. Rahastajad. (n.d.). Retrived 10.05.2018, from <https://www.makis.ee/rahastajad/>
 74. **Rahman, A., Rahman, M. T., & Belás, J.** (2017). Determinants of SME Finance: Evidence from Three Central European Countries. *Review of Economic Perspectives*, 17(3), 263-285.
 75. **Rangan, V. K, Appleby, S., & Moon, L.** (2012). The Promise of Impact Investing. *Harvard Business School Background Note*, 512-045. Retrived 02.03.2018, from <https://www.hbs.edu/faculty/Pages/item.aspx?num=41512>
 76. **Raudsaar, M.** (2016). *Developments of social entrepreneurship in Estonia*

- (Doctoral thesis, University of Tartu). Retrived from <http://dspace.ut.ee/handle/10062/53768>
77. **Raudsaar, M. & Kaseorg, M.** (2013). An exploration of social entrepreneurship in Estonia. *International Journal of Business and Management Studies*, 2(2), 19–29.
 78. **Ridley-Duff, R.** (2008). Social enterprise as a socially rational business. *International Journal of Entrepreneurial Behavior & Research*, 14(5), 291–312. doi: <https://doi.org/10.1108/13552550810897669>
 79. **Ridley-Duff, R., & Bull, M.** (2011). *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice*. London: Sage Publications.
 80. **Ridley-Duff, R., & Bull, M.** (2015). *Understanding Social Enterprise: Theory and Practice* (2nd ed). London: Sage Publications.
 81. Riigikantselei. (2017). *Praktilisi näpunäiteid avaliku sektori ja sotsiaalse innovatsiooni edendamiseks. Rakkerühma lõpparuanne*. Retrived from https://riigikantselei.ee/sites/default/files/content-editors/Failid/kaust/inno_rakkeruhma_loupparuanne.pdf
 82. Riigikontroll. (2017). Riigi ülesannete rahastamine Euroopa Liidu toetustest. Retrived from http://www.riigikontroll.ee/Portals/0/Upload/ELi%20raha%20audtit_30.11.2017_LOPP.pdf
 83. **Robinson, J. A., Mair, J. & Kai Hockerts.** (2006). *Social Entrepreneurship*. Houndsmill, Basingstoke & New York: Palgrave Macmillan.
 84. **Rosen, H. S., & Sappington, A. J.** (2016). *To Borrow or Not to Borrow? An Analysis of University Leverage Decisions* (No. w21951). National Bureau of Economic Research.
 85. **Russell, S., Pattiniemi, P., & Koivuneva, L.** (2014). *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe Country Report: Finland*. European Commission.
 86. **Sabeti, H.** (2011). The for-benefit enterprise. *Harvard Business Review*, 89(11), 98–104.
 87. **Saltuk, Y., El Idrissi, A., Bouri, A. Mudaliar, A., & Schiff, H.** (2014). *Spotlight on the Market: The Impact Investor Survey*. Global Social Finance, J.P. Morgan

- and the Global Impact Investing Network. Retrived from <https://thegiin.org/assets/documents/pub/2014MarketSpotlight.PDF>
88. **Santos, F., Pache, A. C., & Birkholz, C.** (2015). Making hybrids work: Aligning business models and organizational design for social enterprises. *California Management Review*, 57(3), 36-58.
 89. **Silverman, D.** (2001). *Doing qualitative research: A practical handbook*. SAGE Publications Limited.
 90. **Siqueira, A. C. O., Guenster, N., Vanacker, T., & Crucke, S.** (2018). A longitudinal comparison of capital structure between young for-profit social and commercial enterprises. *Journal of Business Venturing*, 33, 225-240.
 91. Siseministeerium. (2015a). *Kodanikuühiskonna arengukava 2015-2020*. Retrived from https://www.siseministeerium.ee/sites/default/files/dokumendid/Arengukavad/kodanikuühiskonna_arengukava_2015-2020_0.pdf
 92. Siseministeerium. (2015b). *Kodanikuühiskonna arengukava rakendusplaan 2016–2019*. Retrived from https://www.siseministeerium.ee/sites/default/files/elfinder/article_files/_kodar_rakendusplaan_2016-2019.pdf
 93. Skoll Centre for Social Entrepreneurship. (n.d.) *Social entrepreneurship*. Retrived 15.03.2017, from <https://www.sbs.ox.ac.uk/faculty-research/skoll/about-skoll-centre-social-entrepreneurship/social-entrepreneurship>
 94. Social economy in the EU. (2018). Retrived 10.05.2018, from http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy_en
 95. Social enterprises. European Commission. Retrived 18.01.2017, from http://ec.europa.eu/growth/sectors/social-economy/enterprises_en
 96. Sotsiaalse Ettevõtete Võrgustik. (2017). *Sotsiaalse ettevõtte ja ettevõtluse tunnused*. Retrived 20.02.2018, from <https://sev.ee/wp-content/uploads/2017/06/se-tunnused-veebi.pdf>
 97. **Szymańska, A., Van Puyvelde, S., & Jegers, M.** (2015). Capital structure of social purpose companies – a panel data analysis. *Journal of Sustainable Finance & Investment*, 5(4), 234-254.

98. **Stellina, G., Noya, A., Zandonai, F., Galera, G., Calò, F., & Aisenberg, L.** (2016). *Policy Brief on Scaling the Impact of Social Enterprises*. Luxembourg: Publications Office of the European Union. Retrived from <http://www.oecd.org/cfe/leed/Policy-brief-Scaling-up-social-enterprises-EN.pdf>
99. **Sunley, P., & Pinch, S.** (2012). Financing social enterprise: social bricolage or evolutionary entrepreneurialism? *Social Enterprise Journal*, 8(2), 108-122. doi: <https://doi.org/10.1108/17508611211252837>
100. **Zahra, A. S., Gedajlovic, E., Neubaum, D. O., & Shulman, J. M.** (2009). A typology of social entrepreneurs: Motives, search processes and ethical challenges. *Journal of Business Venturing*, 24(5), 519-532. doi: 10.1016/j.jbusvent.2008.04.007
101. **Teasdale, S.** (2012). What's in a name? Making sense of social enterprise discourses. *Public Policy and Administration*, 27(2), 99-119. doi: 10.1177/0952076711401466
102. The Schwab Foundation for Social Entrepreneurship. (n.d.) *What is a social entrepreneur?* Retrived 15.03.2017, from <http://www.schwabfound.org/content/what-social-entrepreneur>
103. Toetused ja hüvitised. (2017). Retrived 10.05.2018, from <https://www.tootukassa.ee/content/toetused-ja-huvitised>
104. **Vernimmen, P., Quiry, P., Dallochio, M., Le Fur, Y., & Salvi, A.** (2014). *Corporate finance: theory and practice*. John Wiley & Sons.
105. **Wallace, B.** (2005). Exploring the meaning(s) of sustainability for community-based social entrepreneurs. *Social Enterprise Journal*, 1(1), 78 – 89. Doi: <https://doi.org/10.1108/17508610580000708>
106. **Welsh, D. H. B. & Krueger, N.** (2012). The evolution of social entrepreneurship: what have we learned? *Journal of Technology Management in China*, 7(3), 270-290. doi: <https://doi.org/10.1108/17468771311325176>
107. What is it all about? (n.d.). Retrived 10.04.2018, from <https://www.socialenterprise.org.uk/What-is-it-all-about>
108. **Wilkinson, C., Medhurst, J., Henry, N., Wihlborg, M., & Braithwaite, B. W.** (2015a). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: Executive

Summary. *A report submitted by ICF Consulting Services, European Commission.*

109. **Wilkinson, C., Medhurst, J., Henry, N., Wihlborg, M., & Braithwaite, B., W.** (2015b). A map of social enterprises and their eco-systems in Europe: Synthesis report. *A report submitted by ICF Consulting Services, European Commission.*
110. **Wilson, K. E.** (2014). New Investment Approaches for Addressing Social and Economic Challenges. *OECD Science, Technology and Industry Policy Papers, 15.*
111. **Wilson, K. E., Silva, F., & Richardson, D.** (2015). *Social Impact Investment: Building the evidence base.* Paris: OECD Publishings.
112. Äriseadustik. Vastu võetud Riigikogus 15. veebruaril 1995. a. – RT I osa, 1995, nr. 26, art. 355. Kasutatud 21.03.2018.<https://www.riigiteataja.ee/akt/13278874>.
113. Ühingu eesmärkide rahastamine. (n.d.). Retrived 13.05.2018, from <https://www.makis.ee/nouanded/rahastamine/>
114. Üldinfo. (n.d.). Retrived, 13.05.2018 from http://www.arenduskeskused.ee/maakondlikud-arenduskeskused/-/asset_publisher/3Sc1NEydTxI6/content/uldinfo-?redirect=http%3A%2F%2Fwww.arenduskeskused.ee%2Fmaakondlikud-arenduskeskused%3Fp_p_id%3D101_INSTANCE_3Sc1NEydTxI6%26p_p_lifecycle%3D0%26p_p_state%3Dnormal%26p_p_mode%3Dview%26p_p_col_id%3Dcolumn-2%26p_p_col_count%3D2

LISAD

Lisa 1. Sotsiaalsetele ettevõtetele edastatud ankeetküsimustik

Grupeeritud küsimused	Küsimus	Allikas
Organisatsiooni taustandmed	1. Milline juriidiline vorm on Teie ettevõttel?	Austin <i>et al.</i> (2006: 2); Robinson (2006: 95); Welsh, Krueger (2012: 276)
	2. Mitu liiget on Teie organisatsioonis?	
	3. Mitu inimest töötab Teie ettevõtte jaoks?	GEM (2015)
	4. Kui kaua on Teie ettevõtte tegutsenud?	
	5. Kas Te peate oma ettevõtet sotsiaalseks ettevõtteks?	
	6. Kas Teie ettevõtte on käibemaksukohustuslane?	
	9. Mis on Teie ettevõtte sihtrühm (valida võib mitu varianti)?	Martin, Osberg (2007: 35)
	10. Mis on Teie ettevõtte tegevusvaldkond (valida võib mitu varianti)?	GEM (2015); Martin, Osberg (2007: 35); Schwabi fond (2017)
	11. Kas Teie ettevõtte osutab teenust või tegeleb tootmisega?	Mair, Marti (2004: 3), SEV (2017)
	12. Millisele regioonile pakub Teie ettevõtte teenust/toodet (valida võib mitu varianti)?	
	13. Kui suur oli Teie ettevõtte eelmisel aruandeaastal teenitud müügitulu?	SEV (2017)
	14. Kas Teie ettevõtte teenis kasumit eelmisel aruandeaastal?	Dees (2001), SEV (2017)
Varade olemasolu	7. Kas Teie ettevõttel on põhivara?	Carpenter, Lauritzen (2016: 3); Eldar (2016: 26); Lyon, Ramsden (2006: 32); Wallace (2005: 83)
	8. Kui suures mahus on Teie ettevõttel põhivarasid?	Carpenter, Lauritzen (2016: 3); Eldar (2016: 26); Lyon, Ramsden (2006: 32); Wallace (2005: 83)

Lisa 1 järg

Organisatsiooni finantseerimine	15. Kuidas kasutasite eelmisel aruandeaastal teenitud kasumit (valida võib mitu varianti)?	SEV (2017)
	16. Milliseid vahendeid olete kasutanud ettevõtte alustamiseks (valida võib mitu varianti)?	Austin <i>et al.</i> (2006: 11); Bornstein, Davis (2010: 124); Carpenter, Lauritzen (2016: 4); GEM (2015)
	17. Kuidas olete finantseerinud oma ettevõtet viimase 12 kuu jooksul (valida võib mitu varianti)?	GEM (2015)
	18. Millises suurusjärgus olete saanud viimase 12 kuu jooksul oma ettevõtte tarvis finantseerimisvahendeid?	GEM (2015)
	19. Kas Teie ettevõttel on olnud piisavalt rahalisi vahendeid viimase 12 kuu jooksul?	Austin <i>et al.</i> (2006: 2)
	20. Mis põhjusel ei olnud Teie ettevõttel piisavalt rahalisi vahendeid viimase 12 kuu jooksul (valida võib mitu varianti)?	
	21. Kas Te plaanite oma ettevõtte tegevust laiendada järgmise kahe aasta jooksul?	
	22. Millised vahendeid kasutaksite laienemise teostamiseks (valida võib mitu varianti)?	GEM (2015)
	23. Millises suurusjärgus oleks laienemise tarvis rahastust vaja?	

Allikas: autori koostatud.

Lisa 2. Sotsiaalsete ettevõtetega tehtud täiendav küsitlus

1. Kas olete kasutanud ettevõtte jaoks väliseid rahastamisvahendeid viimase 2-3 aasta jooksul?
2. Kui rahul olete seni kasutatud rahastusvahenditega?
3. Kas olete taotlenud välist rahastust, kuid seda ei ole Teie ettevõttele võimaldatud?
4. Millis(t)el põhjus(t)el ei saanud Teie taotlus jaatavat vastust?
5. Millised on Teie hinnangul peamised kitsaskohad välise rahastuse kättesaadavusel?
6. Kuivõrd võimalik on Teie hinnangul sotsiaalsel ettevõttel hoida stabiilsust ilma väliste rahastamisvahenditeta?
7. Kuivõrd võimalik on Teie hinnangul sotsiaalsel ettevõttel võimalik tagada kasv ilma väliste rahastamisvahenditeta?

Lisa 3. Valimisse kaasatud sotsiaalsed ettevõtted

Jrk nr	Organisatsioon	Õiguslik vorm	Registri-kood	Allikas
1	Aarete Laegas	MTÜ	80359442	SEV
2	Abikäsi	MTÜ	80302086	SEV
3	Aktiviseerimiskeskus Tulevik	MTÜ	80116656	SEV
4	Avitus	MTÜ	80243366	SEV
5	Duo Kirjastus	MTÜ	80377411	SEV
6	Eesti Kirbuturg	MTÜ	80278710	SEV
7	Eesti Pimemassööride Ühing	MTÜ	80067596	SEV
8	Eesti Trükimuuseum	MTÜ	80305446	SEV
9	Eesti Üliõpilaskondade Liit	MTÜ	80059438	SEV
10	Equilibre	MTÜ	80259367	SEV
11	Hea Hoog	SA	90003781	SEV
12	Hiirekese Mängutuba	MTÜ	80256340	SEV
13	MTÜ Pohlad	MTÜ	80261660	SEV
14	Inimeselt Inimesele	MTÜ	80130515	SEV
15	Iseseisev Elu	MTÜ	80001775	SEV
16	Johanna	MTÜ	80197732	SEV
17	Keskkonnaõiguse Keskus	SA	90008117	SEV
18	Luke Mõis	SA	90008100	SEV
19	Maarja Küla	SA	90001990	SEV
20	Maarjakodu	MTÜ	80125715	SEV
21	Meditech Estonia	OÜ	11696105	SEV
22	Merimetsa Tugikeskus	MTÜ	80014281	SEV
23	Nukufilmi Lastestudio	MTÜ	80164402	SEV
24	Ökokratt	MTÜ	80182274	SEV
25	Pesapuu	MTÜ	80336116	SEV
26	Pimedate Töökeskus Hariner	MTÜ	80071250	SEV
27	Pimedate Ühing	MTÜ	80059823	SEV
28	Randvere Tööõppekeskus	MTÜ	80225813	SEV
29	Rosma Haridusselts	MTÜ	80046217	SEV
30	Saaremaa Puuetega Inimeste Koda	MTÜ	80009535	SEV
31	Sakadak	OÜ	11187237	SEV
32	Eekbl - Valduste Osaühing	OÜ	10242081	SEV
33	Solve Et Coagula	OÜ	12471354	SEV
34	Sotsiaalrehabilitatsiooni Keskus Loksa	MTÜ	80184928	SEV
35	Speaksmart	OÜ	12963465	SEV
36	Tagurpidi Lavka	MTÜ	80291520	SEV

Lisa 3 järg

Jrk nr	Organisatsioon	Õiguslik vorm	Registri-kood	Allikas
37	Tartu Erahariduse Edendamise Selts	MTÜ	80248330	SEV
38	Tartu Maarja Tugikeskus	MTÜ	80169635	SEV
39	Teaduse ja Kultuuri SA Domus Dorpatensis	SA	90007342	SEV
40	Terve Eesti	SA	90009223	SEV
41	Töötähe	MTÜ	80185025	SEV
42	Uuskasutuskeskus	MTÜ	80410806	SEV
43	Väärtustades Elu	SA	90009111	SEV
44	Vahejaam Taaskasutuskeskus	MTÜ	80289991	SEV
45	M.R. Therapy	OÜ	11744838	SEV
46	Yfu Eesti	MTÜ	80011526	SEV
47	Hasartmängusõltuvuse Nõustamiskeskus MTÜ	MTÜ	80268225	SEV
48	Linnalabor MTÜ	MTÜ	80242177	SEV
49	Silmaring MTÜ	MTÜ	80353994	SEV
50	Tule Maale MTÜ	MTÜ	80347189	SEV
51	Motivators Team MTÜ	MTÜ	80338121	SEV
52	Harkujärve Kiriku Taastamise Selts	MTÜ	80289049	SEV
53	MTÜ Gratia Domini	MTÜ	80254223	SEV
54	Lib OÜ	OÜ	12450790	SEV
55	Nukufilmi Lastestudio MTÜ	MTÜ	80164402	SEV
56	Reuse MTÜ	MTÜ	80295088	SEV
57	MTÜ Pärnu Naiste Tugikeskus	MTÜ	80285330	SEV
58	MTÜ Peaasjad	MTÜ	80295357	SEV
59	Mooste Külalisstudio MTÜ	MTÜ	80139485	SEV
60	MTÜ Valgamaa Noorsootöökeskus Tankla	MTÜ	80312831	SEV
61	3Teekann OÜ	OÜ	12067446	SEV
62	Jõgeva Perekeskus MTÜ	MTÜ	80257227	SEV
63	Tagasi Kooli SA	SA	80391523	SEV
64	Rr Kinnisvaraarenduse OÜ	OÜ	10694601	2014 valim
65	Avaja OÜ	OÜ	10989226	2014 valim
66	MTÜ Haridus- Ja Kultuuriselts Tuulemaa	MTÜ	80000675	2014 valim
67	Tartu Laste Tugikeskus	MTÜ	80001410	2014 valim
68	Viljandimaa Tuletõrjeühing	MTÜ	80009742	2014 valim
69	Lastekaitse Liit	MTÜ	80013442	2014 valim

Lisa 3 järg

Jrk nr	Organisatsioon	Õiguslik vorm	Registrikood	Allikas
70	Halinga Turvakodu	MTÜ	80020169	2014 valim
71	Pärnu Shalomi Abikeskus	MTÜ	80020287	2014 valim
72	Hingerahu	MTÜ	80020666	2014 valim
73	"Lasteaed Väike Pauline"	MTÜ	80026261	2014 valim
74	Johannes Cimmermanni Altmõisa Selts	MTÜ	80027007	2014 valim
75	Paju Pansionaadid	MTÜ	80030357	2014 valim
76	Vanaajamaja	MTÜ	80030854	2014 valim
77	Samaaria Eesti Misjon	MTÜ	80031109	2014 valim
78	Vahtra Hooldemaja	MTÜ	80033172	2014 valim
79	Eesti Väitlusselts	MTÜ	80039660	2014 valim
80	Johannes Esto Ühing	MTÜ	80051201	2014 valim
81	Lapsele Oma Kodu	MTÜ	80060341	2014 valim
82	MTÜ "Hea Algu"	MTÜ	80072462	2014 valim
83	MTÜ Tartu Koidu Keskus	MTÜ	80077459	2014 valim
84	Tartu Vaba Waldorfkooli Selts	MTÜ	80078364	2014 valim
85	Kotkaklubi	MTÜ	80081142	2014 valim
86	MTÜ Invatakso	MTÜ	80082041	2014 valim
87	MTÜ Tugi- ja Koolituskeskus Usaldus	MTÜ	80082466	2014 valim
88	Sos Lasteküla Eesti Ühing	MTÜ	80088606	2014 valim
89	Haapsalu Töötajate Ühing	MTÜ	80102281	2014 valim
90	Eesti Seksuaaltervise Liit	MTÜ	80102393	2014 valim
91	MTÜ Eesti Pärimusmuusika Keskus	MTÜ	80116582	2014 valim
92	Puuetega Laste ja Noorte Toetajate Ühendus Kirilill	MTÜ	80121396	2014 valim
93	Ühendus Humana Estonia	MTÜ	80122846	2014 valim
94	Balti Kriminaalpreventsiooni ja Sotsiaalse Rehabilitatsiooni Instituut	MTÜ	80123295	2014 valim
95	MTÜ Inkotuba	MTÜ	80150920	2014 valim
96	MTÜ Töötoad	MTÜ	80159163	2014 valim
97	Selts Raeküla	MTÜ	80159370	2014 valim
98	MTÜ Partnerlus	MTÜ	80169397	2014 valim
99	MTÜ Kinobuss	MTÜ	80171158	2014 valim
100	MTÜ Aktiviseerimiskeskus Ave	MTÜ	80176836	2014 valim
101	MTÜ Meie Lapsed	MTÜ	80184971	2014 valim
102	Humanitaararenduse Keskus Prosha	MTÜ	80195130	2014 valim

Lisa 3 järg

Jrk nr	Organisatsioon	Õiguslik vorm	Registri-kood	Allikas
103	Think Eesti	MTÜ	80196810	2014 valim
104	Uuskasutus	MTÜ	80201865	2014 valim
105	Perekoolitusühing Sina ja Mina	MTÜ	80208192	2014 valim
106	MTÜ Vileri	MTÜ	80217435	2014 valim
107	PaunküLa Hooldekeskus	MTÜ	80223493	2014 valim
108	MTÜ Life Factor	MTÜ	80228496	2014 valim
109	Ruumiloojad	MTÜ	80230139	2014 valim
110	MTÜ Bullerbi	MTÜ	80231989	2014 valim
111	Genialistide Klubi	MTÜ	80232799	2014 valim
112	Lilli Looduskeskus	MTÜ	80232871	2014 valim
113	Meiepere Lapsehoid	MTÜ	80235065	2014 valim
114	Viimsi Päevakeskus	MTÜ	80238997	2014 valim
115	Orjaku KüLaselts	MTÜ	80241870	2014 valim
116	Noarootsi Tuletõrjeselts	MTÜ	80249185	2014 valim
117	Lepatriinu Mängumaa	MTÜ	80249736	2014 valim
118	MTÜ Puhhi Lastehoid	MTÜ	80253637	2014 valim
119	Lillelapsed	MTÜ	80256216	2014 valim
120	Spordiklubi Liikumine	MTÜ	80263512	2014 valim
121	Hoolekande Ekspertiisi- ja Nõustamiskeskus	MTÜ	80277371	2014 valim
122	Meremõisa Rehabilitatsioonikeskus	MTÜ	80278608	2014 valim
123	Tädi Kristi Lapsehoid	MTÜ	80282828	2014 valim
124	Maavillane	MTÜ	80286766	2014 valim
125	Töötute Konsultatsioonikeskus	MTÜ	80289304	2014 valim
126	Kääpa Hooldekeskus	MTÜ	80292488	2014 valim
127	Sänna Kultuurimõis	MTÜ	80292778	2014 valim
128	Loovteraapiad Nõustamis- ja Rehabilitatsioonikeskus	MTÜ	80293016	2014 valim
129	MTÜ Rahvusliku Ehituse Selts	MTÜ	80294300	2014 valim
130	Eakate Hooldekodu	MTÜ	80306871	2014 valim
131	Tugikeskus Power	MTÜ	80307600	2014 valim
132	Vireo Tervis ja Sport	MTÜ	80311334	2014 valim
133	Nirk	MTÜ	80314341	2014 valim
134	Hageri Hooldekodu	MTÜ	80316390	2014 valim
135	MTÜ Särasilmad	MTÜ	80319371	2014 valim
136	Maa Jõud	MTÜ	80319744	2014 valim
137	Veski Lastehoiuselts	MTÜ	80320049	2014 valim

Lisa 3 järg

Jrk nr	Organisatsioon	Õiguslik vorm	Registri-kood	Allikas
138	Hingekeel	MTÜ	80323970	2014 valim
139	Rakvere Loovuskool	MTÜ	80329843	2014 valim
140	Ettevõtlusküla	MTÜ	80331231	2014 valim
141	Sa Mänguväljaku Fond	SA	90000564	2014 valim
142	Sa Avinurme Elulaadikeskus	SA	90003700	2014 valim
143	Sa Kihnu Kultuuriruum	SA	90004639	2014 valim
144	Sa Haraka Kodu	SA	90009051	2014 valim
145	MTÜ Mondo	MTÜ	80260583	Google
146	Helpific MTÜ	MTÜ	80380146	Google
147	Sotsiaalne Agentuur Kaasaaitajad MTÜ	MTÜ	80369669	Google
148	Lapsed Õue MTÜ	MTÜ	80364673	Google
149	Minu Tasakaal MTÜ	MTÜ	80297787	Google
150	Teadlikud Elamused MTÜ	MTÜ	80398778	Google
151	Kiusamisvaba Kool SA	SA	90012283	Google
152	MTÜ Maana	MTÜ	80361752	Google
153	Sentab Estonia OÜ	OÜ	12507632	Google
154	Tebo OÜ	OÜ	12940748	Google
155	Sangaste Rukkiküla MTÜ	MTÜ	80270713	Google
156	Süda-Eesti Sotsiaalkeskus	MTÜ	80212414	Google
157	Maku MTÜ	MTÜ	80342909	Google
158	Vaikuseminutid MTÜ	MTÜ	80379284	Google
159	Jumalalaegas MTÜ	MTÜ	80182972	Google
160	Tartu Linna Pensionäride Organisatsioon Kodukotus	MTÜ	80046588	Google

Allikas: autori koostatud.

Lisa 4. Sotsiaalsete ettevõtetega tehtud täiendava küsitluse ülevaade

	SE1	SE2	SE3	SE4	SE5
1. Kas olete kasutanud ettevõtte jaoks väliseid rahastamisvahendeid viimase 2-3 aasta jooksul?	Äriplaan edukalt fondile edastatud. Esimese hooga ei läinud läbi, sisuline pool jäi vajaka. Aga tegime parandused ja projekt läks väga hästi. Kui oled sees ja hästi teinud ning pakud ideed, mis on parem kui teistel, siis ei ole raskusi rahastuse leidmisega. Saime tunnustust oma projekti eest, kuna lahendus oli innovaatiline. Lisaks KOV toetab meie tegemisi. Arenguhüppe toetusi oleme KÜSKilt saanud.	MTÜna oleme saanud saanud toetust Hasartmängumaksust ja KOV tegevustoetust. Peamiselt keskendume ikkagi teenuse müügile.	Oleme, praegu kasutame Erasmuse vahendeid. Varem kokkupuude KÜSKi vahenditega. Ja loomulikult KOV vahendid.	Viimase paari aasta jooksul pole kasutanud, varasemalt oleme saanud EASilt starditoetust.	Jah, pidevalt kasutame.
2. Kui rahul olete seni kasutatud rahastusvahenditega?	Rahul, nii nagu hetkel olla võiks.	Seni kasutatuga küll. KÜSKiga kokkupuude ei ole olnud meeldiv.	Väikemate toetustega küll. Suure raha leidmine raske.	Kui antakse, siis ikka rahul jah.	Oleme rahul, et need võimalused on olemas. Oleme täiesti projektipõhine organisatsioon, meil puudub igasugune püsitoetus. Seega on taotletud välis-rahastus ainuke, mille toel me saame oma tegevusi ellu viia.
3. Kas olete taotlenud välist rahastust, kuid seda ei ole Teie ettevõttele võimaldatud?	Ei ole sellist olukorda olnud, lastud ikkagi parandusi teha.	KÜSKst ei saanud.	On juhtunud, enamus ikka saanud jaatava vastuse. Kui midagi teha, siis ikkagi läbimõtestatult.	Ei. Pigem probleem selles, et oleneb millise ettevõtte alt küsida, kas OÜ või MTÜ.	Jah.

Lisa 4 järg

	SE1	SE2	SE3	SE4	SE5
4. Millis(t)el põhjus(t)el ei saanud Teie taotlus jaatavat vastust?	-	KÜSKi taotlusel oli tehniline viga, aga puudusi parandada ei lastud.	KÜSKist taotledes saime tagasiside, et polnud piisavalt jätkusuutlik idee. Saime tööd parandada ning see tagas toetuse. Seda tunnet ei ole, et ei saa. Pigem hea projektiga ikka saab.	-	Näiteks, et taotlejaid on palju ja me ei osutunud valituks. Iga kord ei teagi põhjust.
5. Millised on Teie hinnangul peamised kitsaskohad välise rahastuse kättesaadavusega?	Näiteks vara ehituseks oleks võimalusi rohkem vaja. Seeläbi saaks suuremaid projekte võtta. Hetkel aga seisab asi ebasobilike tööruumide taga.	Toetuste taotlemisega kaasneb lisa-aeg. Lihtsam on ise teenida. Probleemiks kindlasti see, et peame pidama kahte juriidilist keha, kuna OÜle ühed ja MTÜle on teised vahendid saadaval. OÜna ei näe tegelikult üldse võimalust midagi taotleda. KOV tegevustoetust ei anna, ainult MTÜ saab. MTÜna aga mõnes valdkonnas ei võeta justkui tõsiselt, näiteks perearstid, kes peaks meie juurde suunama patsiente füsioteraapiasse. Kahe juriidilise keha pidamine ebaefektiivne, koguaeg on segadus, kuidas jagada kulusid, kui meeskond on sama. Ja kulukas on ka see.	Maaelu poolel Eestis peale KÜSKi ei anna keegi rohkem vahendeid, et üleriigilisi asju teha. Kõik on killustunud, maakondade ja leader piirkondade peale. Raske teha üleeestilist ja mõjusat projekti. KÜSK ei taha ega saa ka liiga palju ühele anda. Ainult projektirahadest ei piisa, et projekti ellu viia ja teha. Püsirahastust on ka vaja, et keegi saaks koguaeg palgal olla ja arendada. Piirmäärad projektidest ees. Äriplaan meil näiteks ei läinud käima. Ei õnnestunud. Missioonide täitmiseks püsirahastuse saamine keeruline. Või KOV pakutava teenuse pakkumise saamiseks. Väsitab see pidev taotlemine ära. Tegeleme enda ellujäämisega pigem. MTÜna osalesime hankes, eelnev kogemus teise firmaga isiklikult olemas, aga konkreetse MTÜl polnud kogemust. Bürokratilikud takistused hangetes osalemiseks on absurdsed. Sotsiaalvaldkonnas vajalik kutsekvalifikatsiooni olemasolu, kutsetunnistust vaja uuendada. Tobe bürokratia pidev paberite uuendamine.	Alustasime MTÜna, siis tegime OÜks. Siis sain starditoetuse. Aga saan pahameelt, kuna OÜna justkui ei kõlba. Ei saa toetusi ja OÜna tegutsev sotsiaalne ettevõtte justkui ei oleks see õige. Ideaalis võiks Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik anda mingi garantii, et tegelen sotsiaalse ettevõtlusega läbi OÜ. Toetusvõimalused OÜ ja MTÜ puhul erinevad, tuleb läbi mõelda, kumb variant mõistlikum ja kasulik. Veel parem kui kasutada mõlemat ettevõtet ja vastavalt vajadusele saab toetusi küsida. Eks see üks peavalu ole.	Meie ühingu jaoks on probleem, et investeringu võimalusi on vähe. Enamus toetab tegevusi. Üldiselt – soovijaid on tavaliselt rohkem kui raha.

Lisa 4 järg

	SE1	SE2	SE3	SE4	SE5
6. Kuivõrd võimalik on Teie hinnangul sotsiaalsel ettevõttel hoida stabiilsust ilma väliste rahaastamisvahenditeta?	Pigem ei, sotsiaalhoolekande valkonnas ei näe hetkel võimalust vaid teenitud tuluga toime tulla, vaja ikkagi välist tuge ka. Asi on kindlasti ka juhtimises, senised toetused on suuresti abiks olnud, oleme projektitoetuste tõttu kindlasti ka veidi mugavustsooni langenud. Ootame Euroopa Liidu praeguse eelarve perioodi lõpu ära, siis ole näha, kas üldse antakse mingit rahalist tuge peale seda.	Stabiilsust suudame hoida.	Võimalik teoreetiliselt on, praktikas aga... Kui teenus turul ära tasub, siis ikka. Mingi tugi peaks ikkagi olema. Sotsiaalteenuste osutamisega eriti – üks aasta projektidega enam ei saa rahastust, siis ju süsteem kukub kokku ja riskirühm on kannatajaks. Missioonitöö ei tohi olla vabatahtlik ja sõltuv projektirahadest. Näen vajadust koolituse järele, et kuidas töötab. Reaalelust on näiteid vaja. Kuidas ellu jääda, kui ei peaks olema lepingulises suhtes riigi ja vallaga. Avalik sektor pole harjunud väga, et kaasata partneriks kolmandat sektorit.	Keeruline, projektipõhine ühiskond. Raske, uus ja alustav suund see sotsiaalne ettevõtlus.	Toimiva äriplaani korral on päris hästi võimalik. Aga tihti on nende ettevõtete tuluteenimise allikad kasinad, sel juhul võimatu.
7. Kuivõrd võimalik on Teie hinnangul sotsiaalsel ettevõttel võimalik tagada kasv ilma väliste rahaastamisvahenditeta?	Ei usu. Igal võimalusel kasutaks väliseid vahendeid kui pakutakse.	Vist mitte, ei kujuta küll ette seda. Praeguses olukorras ei oleks see võimalik.	Äriplaan meil ei õnnestunud, õnnestumiseks oleks olnud vaja väga suurt investeerimist ja käivitamine oleks võtnud mitu aastat aega. Turule pakutav toode ja teenus, mis on edukas, miks mitte teha seda siis äriühinguna. Pole hetkel kuulnudki sellist varianti. Kui avalik sektor vajab sinu teenust, siis on saak. Tööharjutuste puhul MTÜd enamasti pakuvad seda teenust, hinnad lüüakse alla ja loodetakse vabatahtlikule tööle ja missioonitundele. Kasvuks on vaja nutikaid äriinimesi ja nende oskusi ning välist raha.	Ei, kindlasti mitte. Hangetest nii sõltuv, omavalitsus ja riik ei toeta. Sõltuvus eurorahastusest riigi puhul.	Üpris raske, sest tavaliselt pole nende ettevõtete eesmärk kasumit teenida.

Allikas: autori koostatud

Lisa 5. Sotsiaalministeerium

1. Milliseid vigu tehakse toetuste taotlemisel ehk millistel põhjustel ei saa taotlus rahastust, mida saaksid taotlevad organisatsioonid ise paremini teha.

Miks ei saada toetust? Toetuseta jäänud projektidest 1/3 on head ning ka hästi kirjutatud. Suurim puudus on jaotatavatest vahenditest. Nii mõnigi hea projekt jääb nõ.hingele kriipima. Ja siis need 2/3 taotlusi, nende puudused: ei vasta otseselt prioriteedile, saavad juba rahastust mõnest fondist või peaks olema rahastatud KOV-i kaudu, omafinantseering on ettenähtust väiksem, projekt ei ole esitatud õigeaegselt st. on juba alanud/üritus toimunud (teadupärast ei toeta me tagantjärele), abikõlbmatud kulud, ...

2. Kas korduval taotlemisel on ka piirang?

Mõningad piirangud on. Ühte ja sama projekti võib esitada 2 korda, kui me ise ei tee muid ettepanekuid. Üks ja sama asutus võib erinevaid projekte esitada, selgelt rõhk kulude eristamisel. Samas suurprojekti voorust toetatud asutus üldjuhul väikeprojektiks enam toetust ei saa. Palju on aspekte, millele vastates kasutaksin sõna üldjuhul kuivõrd vaatame projekte alati üks-ühele st. kui on ilmselge et on väga hea projekt ent „vigadega“, oleme valmis tegema mööndusi reeglites.

3. Järelekontrolli käigus välja tulnud probleemid, kitsaskohad. Mida tehakse valesti toetuse kasutamisel? Kui sagedasti esineb toetuse mittesihipärast kasutamist? Mis tuuakse sellisel juhul põhjenduseks?

Suuri probleeme toetuse väärkasutamisega pole. See on tulemus, et projekti ette valmistades on tehtud taotleja poolt suur töö. Murekoht on vahel vaid aruandluse mitteõigeaegne esitamine. See seotud üldjuhul inimlikest teguritest ning on hea tava, et meid teavitatakse. On ka erandeid ent neid on raske panna ühise nimetaja alla, konkretiseerida ei sooviks.

4. Kas taotlejad (rahastust saanud ja mittesaanud) annavad ka omalt poolt tagasisidet?

Tagasisidet saame erineval moel. Palju on telefoni või meili teel selgitamisi/täpsustamisi/küsimisi juba taotluse kirjutamise faasis. Hiljem tuntakse huvi saadud hinnangu kohta. Kui jõuame juba lepinguni, siis on aruandes suisa eraldi lisa tagasiside esitamiseks.

Lisa 6. Kodanikuühiskonna Sihtkapital

1. Kas taotluste kohta peetakse statistilist ülevaadet? Ehk kui palju taotlusi KÜSK saab ning kui suur osa neist saab jaatava vastuse (ei pea olema täpne number, sobib ka hinnanguline number).

KÜSKil on mitmeid erinevaid voorusid, konkursse ja ka otsetoetusi. Seega ei oleks õige teha üldistust selles osas, kui suur on keskmiselt konkurents. Lisaks on see aastate lõikes olnud ka erinev. Sotsiaalseid ettevõtteid oleme toetanud peamiselt oma arenguhüppe voorude raames. Neid voorusid on aastas 2 tükki ning keskmiselt on viimastel aastatel esitatud taotlusi ühte vooru ca 70-100, toetuse oleme saanud anda ca 25-35 projektile.

2. Kuidas on huvi erinevate toetuste vastu? Kas on ka olukordi, kus taotlusi tuleb vähem kui taotlusvoorude piirmäär ette näeb?

Sellist olukorda ei ole veel olnud, et taotlusi tuleks vähem kui on voorude piirmäär. Viimastel aastatel on taotlusi tulnud veidi vähem kui varasemalt ja üheks põhjuseks võib olla ka üpris mahukas eeltöö, mis on taotlemise eelduseks (oma mõju mõõtmine ja arenguvajaduste analüüs). Toetust võiks reeglina anda rohkematele ühingutele kui raha võimaldab.

3. Kas taotlusvoorudes eristate sisemiselt sotsiaalseid ettevõtteid?

Meil on mõnedel varasematel aastatel olnud spetsiaalsed taotlusvoorud sotsiaalse ettevõtluse arendamiseks, vt <https://www.kysk.ee/toetatud-projektid>, nt aastad 2013, 2014. Edasi on igal aastal üheks arenguhüppe vooruks olnud kas siis teenuste arendamisele keskendumine või laiemalt majandusliku elujõulisuse tõstmine, mis tihti peale on rohkem just sotsiaalseid ettevõtteid toonud tuge taotlema. Eraldi arvestust me nende osas pidanud ei ole.

4. Milliseid vigu tehakse toetuste taotlemisel ehk millistel põhjustel ei saa taotlus jaatavat vastust, mida saaksid ettevõtte ise paremini teha?

Põhjusi, miks taotlus toetust ei saa, on mitmeid erinevaid. Tihti peale otsustab lihtsalt rahapiir pingerivis toetusesaajad, kuigi ka allpool on häid arenguprojekte. Hindajad toovad enamasti välja, et kas on seosed nõrgad näiteks arenguvajaduste ja tegevuskava vahel, tegevuskava ise ei veena, et arenguhüpet oleks võimalik saavutada, arenguvajaduste tegelik analüüs on nõrk (keskendutakse näilisele vajadusele) ja väga levinud on ka jätkusuutlikkuse teema – ei suudeta veenda, et organisatsioon edaspidi tõhusamalt oma eesmärgi täidab või siis näiteks majanduslikult edaspidi suutlik on (kui taotlus sellele keskendub).

5. Järell kontrolli käigus välja tulnud probleemid ehk peamised takistused, millega toetuse saajad oma ettevõtte arendamisel ja eesmärkide saavutamisel kokku puutuvad?

Tehakse projektitegevused ära, kuid loodetud arengut siiski ei järgne; tekivad ajalised takistused, mis panevad lõpuks sundseisu, et kõik projekti tegevused nõ ära teha, kuid mõtet ja pühendumust enam sinna taha ei jõuta panna. Sotsiaalsete ettevõtete puhul ikka seesama jätkusuutlikkuse küsimus – ei teki vahel seda veendumust, et ühing efektiivsemalt nüüd tegutseb, paremini end ka majandab. Mõnikord on asi ka inimestes, kes meeskonnas vahetuvad – järjepidevuse ja motivatsiooni kadu.

Lisa 6 järg

6. Kuidas hindavad taotlejad taotlusvoorude protsessi keerukust?

Taotlejatelt küsime peale taotluse esitamist tagasisidet vormide kohta ning hiljem toetuse saajatelt ka aruandevormide kohta. Valdavalt on tagasiside positiivne, kuna vormid sunnivad taotlejat tõesti ka oma eksistentsi põhjuste ja mõju tõendamise peale mõtlema ning organisatsiooni hetkeseisu analüüsima. Nii et saame mõnikord positiivset tagasisidet ka neilt, kes meilt toetust ei saa. Aga on neidki, kes jätkuvalt ette heidavad liigset detailide küsimist ning keerulist eeltööd. Paraku peab avaliku raha kasutamisel ja konkurentsi tingimustes vajadusi ja plaane ka rohkem põhjendama. Oleme KÜSKis aastate jooksul teinud tagasisidest lähtuvalt palju muudatusi ja otsime iga uut vooru planeerides taas seda kõige paremat keskteed ühingu vajadust, meie poolt pakutava, lihtsuse ja läbipaistvuse vahel.

Lisa 7. Heateo Sihtasutus

1. Kui suur on huvi NULAs osalemise vastu?

Esiteks muidugi tuleb arvestada, et kui konkursile laekub ca 70-90 ideed, kuid lõpuks välja valitakse vaid 6, siis tõenäoliselt jäävad paljud väärt ideed nõ ukse taha lihtsalt sellepärast, et piir tuleb ette, mitte isegi sellepärast, et neil mõni oluline puudus oleks olnud. Esimesel aastal esitati meile 85, teisel aastal 72 ja nüüd kolmandal aastal 79 ideed, kuid saame inkubaatoris töötada korraga vaid kuuega.

2. Millised on peamised puudused ideedel/algatustel, mis programmi valituks ei osutu?

Aga kui mõelda, et mis on ehk need silma hakkavad põhjused, miks idee TOP6 hulka ei jõua, siis 1) Idee esitatakse nõ emotsiooni pealt ja esitaja pole uurinud, mis selles vallas juba varasemalt tehtud on. Võib juhtuda, et selline asi on juba olemas. 2) Huvi on saada rahalist tuge põhitegevuseks (a-la meil on täna 3 nõustajat tööl, aga vaja oleks 6) - vajalikud tegevused, aga pole taolised innovaatilised lahendused, mida inkubaatorisse ootame. 3) Lihtsalt tore või lõbus mõte, mis aga ei loo kuidagi ühiskondlikku mõju. 4) Ebaselge rahastusidee - koosneb nt ainult sellest, et riik peaks maksma. 5) Nõrk meeskond, puudub eestvedaja, 6) Idee esitaja pole valmis ideed ise ellu viima (see on meil eelduseks), vaid esitab idee mõttega, et keegi võiks ära teha, 7) Tajutakse küll probleemi, aga sihtrühmaga ei ole räägitud, et päriselt vajadustele vastavat lahendust disainida, vaid lähtutakse ainult nõ kõhutundest.

Mõne idee puhul on ka see, et meil endil puudub vajalikul määral kompetents nende nõustamiseks - a-la keegi soovib teha väga spetsiifilist arendust nt põllumajandusvaldkonnas ja mõni teine inkubaator oleks neile sobivam.

Lisa 8. Hea Koostöö Hoiu-laenuühistu

Tegevus

Põhiliseks eesmärgiks on tegevuste toetamine, mis toovad ühiskonnale kasu. Eesmärgi täitmiseks pakub ühistu hoiustamisvõimalusi ja laene. Pangana alustada on keeruline, kuna asutamiseks on suured nõuded. Seetõttu alustasime HLÜna, seaduses on hoiu-laenuühistute tegevus reguleeritud. Alustamiseks on vajalik 32 000 eurot ja teatav arv liikmeid. Ühistu osakapital moodustatakse HLÜ liikmete osamaksudest. Huvides on suurendada meie osakapitali, sest laenata saame vaid teatud protsendi osakapitalist. Seega mida suurem see on, seda rohkem saame ka välja laenata.

Liitujaid tuleb tasapisi juurde. Hetkel läheneb liikmete arv sajale, on nii füüsilisi kui juriidilisi isikuid. Ettevõtete seas leidub palju keskkonnasäästliku mõtteviisi edendajaid. Meie mõte oligi, et usaldusväärne kogukond, kes soovib, et nende raha laenatakse keskkonnavalaste või ühiskonda panustavatele projektide heaks, panevad oma rahad kokku ning aitavad ja teevad head läbi selle ehk laenamise projektide tarvis, kelle eesmärgid kattuvad ühistu omadega. Kaugem eesmärk on sotsiaal-eetiline pank luua, siis oleksime rohkematele ligipääsetavad.

Idee on Eestis uus, Euroopas aga olemas lausa sotsiaal-eetilise panganduse võrgustik. Mjal maailmas on see arengusuund, meil on veel vähe tuntud. Aina enam leidub inimesi, kellel pole ükskõik ning soovivad oma raha teadlikult investeerida nii, et sellest on ka kasu ühiskonnale, näiteks ehitatakse (waldorf)koole.

Toetusvõimalused

Hoiustajatele pakume intressimäära vahemikus 0-5%. Keskmise intress on meil 2-3% vahel. Madalama intressiga hoiused võimaldavad meil rohkem laenata sotsiaalvaldkonna projektidele, kuna need on laenuintressi osas tundlikumad.

Mitteliikmed tunnevad huvi, millistel põhjustel saab laenu. Laenu saamiseks peab meie liige olema, projekt peab vastama ühistu eesmärkidega ja laenuitingimustele. Pigem ongi nii, et esmalt uuritakse võimaluste kohta meilt laenata, kui on võimalus laenu saada, siis astutakse ka liikmeks. Meie kaudu on kasu läbinähtav, kuna saab ise valida, millesse oma raha investeerida kui intress pole nii tähtis. Kasutegur on see, et raha läheb sotsiaalse projekti toetuseks.

Üritame kujundada ümber mõtlemist, et ei saa olla vaid raha peale mõtlemist. Meie laenuvõimekus on hetkel muidugi tagasihoidlik, kuigi tahaks rohkem anda. Hetkel väljastatud laenudega tagasilööki pole olnud.

Lisa 9. MTÜ Põhja-Harju Koostöökogu

1. Kuidas hinnatakse projekte/äriplaane?

Hindamiseks on 5 kriteeriumit, mis on jagatud kahte suuremasse osasse nagu projekti ettevalmistuse ja elluviimise kvaliteediga seotud kriteeriumid ja projekti mõju saavutamise seotud kriteeriumid. Lävend on 2,5, mis tuleb ületada, et rahastust saada. Uuel perioodil hinnatakse taotlusi 5 hindamiskriteeriumi alusel punktiskaalal 1-4, varasemalt oli punktiskaala 1-5, lävend jäi aga samaks. Tegime muudatuse, et oleks keerulisem hinnata, kuna tihti võidi varasemalt hinnata projekti näiteks 3 punktiga kui oldi kahevahel, see on selline hea keskmine variant, mida valida. 4 punktiskaalaga ei ole enam sellist olukorda, tulebki valida, kas anda hindeks 2 või 3, see mõjutab keskmise arvutamist rohkem.

2. Milliseid vigu tehakse toetuste taotlemisel ehk millistel põhjustel ei saa taotlus rahastust, mida saaksid taotlevad organisatsioonid ise paremini teha. Umbes 75% meie käest rahastust taotlevad organisatsioonid käivad enne meie juures nõustamisel, mis peaks vähendama niisama rahaotsijaid ja vigu projektitaotlustes. Kitsaskohtadena tootsin välja 3 gruppi.

1. Vale arusaamine rahastamise protsessist, tingimused ja nõuded pole selgeks tehtud. Tihti ongi soov saada toetust, aga me maksame vaid siis kui tegevus on planeeritud. Probleemiks on olnud omafinantseeringu leidmine, ettevõtte endal vahendeid pole, aga ilma selleta me ei saa projektirahasid anda. Siis on näiteks üritatud KOV käest sihtfinantseeringuks vahendeid küsima minna.
2. On olnud olukordi, kus oleme eraldanud toetust, kuid seda polegi kasutatud. Näiteks on muutunud MTÜ meeskond või juht, projekti pole aga lahkudes uutele üle antud. Huvi puudus. Sellisel juhul pole MTÜ ikkagi jätkusuutlik.
3. Oleme mõnes mõttes eriline piirkond, kuna liikmeteks on Jõelähtme, Rae ja Viimsi vallad. S.t et oleme keskmisest kindlasti rahakam piirkond. Ma arvan, et meie piirkonna MTÜdel on parem võimekus Tihti tullaksegi taotlema maksimaalses summas toetusi, kuna projektid on suured. Leidub ka uuenduslikke projekte kogukondlike MTÜde poolt, mida tahaks kindlasti toetada. Raha meetme kohta on 265 000 eurot ja maksimaalselt 75 000 eurot on ettenähtud projekti kohta. Ehk tulebki näiteks kolm head projekti, mis soovivad saada maksimaalse piirmäära ulatuses toetust ja ongi raha peaaegu otsas. Oleme näiteks valdodega koostöös pidanud läbirääkimisi, et pigem mitte siis valdadele jaotada rahastust. Soovime toetada ikkagi MTÜsid või mikroettevõtteid ja mitte valla tegevusi. Raha on vähe, mida jagada.

Lisa 10. Sotsiaalsete Ettevõtete Võrgustik

Toetusvõimalused

Toetused on jagatud juriidilise vormi põhiselt. Vabaihendustele on võimalusi palju. Ja siis on toetused, mida jääb vähemaks, mis on mõeldud äriühingutele. Ei ütleks, et organisatsioon, mis toetusi jagavad oleks palju, pigem on tegu kindla ringiga. Näiteks Töötukassa starditoetus. HMM Nõukogu toetused on konkreetse valdkonna põhised. Ka EASil spetsiifilisemad toetused, näiteks ekspordi toetamine. Heateo SA uus mõjufond näiteks mõeldud toetusi andma vaid neile, kel laienemislaanid ning loodetavasti siis mõne aasta pärast on organisatsioonid piisavalt võimekad ja suutelised ise laene kaasama.

Puudu on spetsiifilistest investeeringutest, mis toetaksid ettevõtet, mis müüb edukalt, aga samas panustab ka ühiskondlikesse eesmärkidesse. MTÜ ja SA toetamiseks investeeringute saamine keeruline, kuna ei saa omakapitali rahastada, dividende ju ei saa maksta. Pigem ongi nende puhul võimaluseks tagastamatud toetused või madala intressiga laen.

SEV üritab igal suunal aidata, et sotsiaalsetel ettevõtetel oleks rohkem võimalusi. Näiteks sotsiaalsete ettevõtete eriauhind Ajujahis. OÜ-sid on pigem vähem, aga kasvav trend. Selle aasta Ajujahi TOP 30 hulgas on 6-9 sotsiaalset ettevõtet ja kõik on OÜ vormis.

Huvitav näide on Luksemburgist, kus sotsiaalsetel ettevõtetel on ühiskondlik eesmärk põhikirjas toodud koos vähemalt kahe ühiskondliku tegevuse eduindikaatoriga (*key performace indicators*). Need indikaatorid aitavad kontrollida sotsiaalset ettevõtet. Kasumi jaotamisele on piirangud, kuni pool kasumist on lubatud dividendideks. Juhul kui ettevõtte aga kasumi jaotamisest üldse loobub, siis võimaldatakse nendele ettevõtetele ligipääs riigitoetustele ja antakse maksusoodustust.

SEV tegemised ja liikmelisus

SEVi liikmetele on nõue 100% kasumi reinvesteering. 2018. aastal läheb arutusele, kas võiks muuta SEVi dividendipoliitikat leebemaks. Näiteks 50% kasumit eesmärkide täitmise suunamiseks oleks üks variant. Samas ühiskonna heaolu tagamiseks kriteeriumid ja nende kontrolli võiks aga karmistada. Hetkel näeme, et meil on optimaalne arv liikmeid SEVis. Soovime oma liikmeks leida jätkusuutlikke ettevõtteid. Sotsiaalsete ettevõtete juhid on pigem sotsiaaltöö või keskkonnakaitse taustaga inimesed, kes pigem kardavad riske võtta.

SEV tegeleb järelkasvuga. Näiteks Changemakers Academy noortele, mille raames tõstetakse noorte sead teadlikkust sotsiaalsest ettevõtlusest. Ühendatakse omavahel erinevaid emakeelena kõnelevaid noori. Antakse noortele võimalus teha esimesi samme ettevõtlusmaailmas mentori ja ettevõtja abiga ning õpitakse turundamist.

Lisa 10 järg

Varasemalt on olnud arenguprogramme, mis on mõeldud nii liikmetele kui ka mitteliikmetele. Suur tung on osaleda koolitustel. Aga need koolitused on intensiivsed. Siit tulebki vahe kuivõrd suudetakse ja tahetakse täiskohaga töö kõrvalt ka ettevõttes arenguhüpet teostada.

Nõustamist pakume, vahel piisab lihtsalt info andmisest, mis tingimustel erinevaid vahendeid saab. Vahel on aga rohkemat vaja. Näiteks ärimudeliga seotud teemad, ettevõtte laienemine. Palju teevad ära ka maakondlikud arenduskeskused ja me oleme selles osas tänuilukud, kuna SEVi on piiratud ressursid ja paraku me ei jõua kõikjale.

Lisa 11. Haridus- ja Teadusministeerium

Milliseid sisulisi vigu tehakse toetuste taotlemisel ehk millistel põhjustel ei saa taotlus rahastust ja sellest tulenevalt, mida saaksid taotlevad organisatsioonid ise paremini teha.

Taotluste kohta annavad sisulise hinnangu ministeeriumi vastavate valdkondade eksperdid. Taotluste hindamisel võetakse arvesse projekti tegevuste vastavust prioriteetidele (taotlejatel on nendega võimalik tutvuda ministeeriumi veebilehel), projekti eelarve realistlikkust ning kuluartiklite põhjendatust, koostööpartnerite olemasolu ja nende panust projekti elluviimisel jmt. Ühe sagedasema puudusena võib välja tuua taotlejate ebapiisavat kursis olekut projektikonkursi tingimustega, ka taotlustes projekti tegevuste ja tausta ebapiisavat lahti kirjutamist. Nii Hasartmängumaksu Nõukogu (HMN) kodulehel kui ka ministeeriumite veebilehtedel on taotlejatele kättesaadav info, millistele kuludele nõukogu kaudu toetusi ei jagata ning samuti välja toodud aspektid, mis peavad taotluses kindlasti välja toodud olema (nt tegevustesse kaasatava sihtgrupi suurus, läbiviidavate tegevuste maht, eelarves eristada HMN-lt taotletava toetuse arvelt tehtavad kulud kuluartiklite kaupa, välja tuua kulude arvestuslikud alused jne). Igas konkursivooru on ka taotlusi, mis on esitatud ajaliselt liiga hilja – vastavalt nõukogu töökorrale tuleb taotlused esitada vähemalt kaks kuud enne projekti algust.

Kas korduval taotlemisel on ka piirang?

Vastavalt nõukogu töökorrale võib ühte ja sama taotlust esitada kaks korda, kui esimesel korral ei ole nõukogu poolt juba tehtud toetuse eraldamise osas kasvõi osaliselt positiivset otsust. Erineva sisuga taotluste esitamise osas ei ole piiranguid seatud ehk et aasta jooksul võib taotleja väikeprojektide taotlusvoorudes osaleda mitme projektiga. Esmakordse taotleja puhul eeldatakse enne järgnevate toetusotsuste tegemist esmaprojekti elluviimist ning aruande esitamist (mis võimaldab hinnata projekti elluviimise edukust ning saavutatud tulemusi).

Lisa 11 järg

Järelkontrolli käigus välja tulnud probleemid, kitsaskohad. Mida tehakse valesti toetuse kasutamisel? Kui sagedasti esineb toetuse mittesihipärase kasutamist? Mis tuuakse sellisel juhul põhjenduseks?

Vastavat statistikat ei ole pidanud, kuid hinnanguliselt ning praktilisele kogemusele toetudes toetuse mittesihipärase kasutamist õnneks praktiliselt ei esine või kui, siis väga harva. Toetuslepingus on kirjas, et toetuse saaja peab ministeeriumit koheselt teavitama asjaoludest, mis takistavad toetuse saajat lepingut täitmast või kui projekti elluviimise käigus on tekkinud vajadus eelarves kulude osas muudatusi teha (nt kuluridade vahelisi proportsioone muuta). Projekti elluviimisel mittesihitotstarbeliselt kasutatud või kasutamata jäänud toetus osa nõutakse tagasi. Aruannete kontrollimisel tuleb vahel ette, et HMN-i toetuse arvelt tehtud kuludena näidatakse eelarves mitte kokku lepitud kulusid (st et kulud on projektiga seotud, kuid olid lepingu aluseks olevas eelarves mõne teise rahastaja poolt kaetavateks märgitud), kuid need on pigem tähelepanematusel tekkinud olukorrad, mille taotlejad sellele tähelepanu juhtimisel korrigeerivad.

Kas taotlejad (rahastust saanud ja mittesaanud) annavad ka omalt poolt tagasisidet? Kuidas hindavad taotlejad taotlemise protsessi keerukust, millega ollakse rahul, millega mitte?

Toetuse saajad väljendavad tihti tänu toetuse eraldamise osas, kuid taotlemisprotsessi enese kohta eriti mitte. Hasartmängumaksu Nõukogu projektikonkursi taotlusvorm ei ole mahukas ning ühel kuul esitatud taotluste kohta teeb nõukogu otsused oma järgmise kuu korralisel koosolekul. Toetust mittesaanud taotlejad küsivad sageli tagasisidet toetuse mitte eraldamise põhjuste kohta. Taotleja pöördumise korral tagasiside alati ka antakse.

SUMMARY

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP FINANCING OPPORTUNITIES IN ESTONIA

Liis Saarmann

Solving societal challenges requires more and more entrepreneurial knowledge and leadership skills to ensure sustainable change and not excessive reliance on various financial support. Enterprises that use a sustainable business model to deliver a social mission, can provide innovative solutions to problems in a variety of areas - these are called social enterprises.

An enterprise ecosystem consists of several parts, financing is one part of a larger picture. Number of studies suggest that access to finance is problematic for social enterprises (Doherty et al., 2014: 426; Eldar 2016: 172; European Commission, n.d., Wilkinson et al. 2015a: 12). Therefore, it is important to analyze how and what resources social enterprises use and what might be needed to meet the expectations that they are facing in addressing society's challenges. This thesis focuses more closely on the need for financial resources. Consequently, the purpose of this master's thesis is to make proposals to social enterprises and support organization to improve access to finance for social enterprises.

To achieve the purpose of this thesis, the research tasks were set as follows:

- Define social entrepreneurship based on literature.
- Describe the differences between social enterprise, a traditional non-profit organization and a traditional for-profit organization.
- Map the appropriate sources of finance for social enterprises in Estonia.
- Conduct a survey among social enterprises.

- Analyze the results of the survey to find out how social enterprises finance themselves.
- Conduct interviews with social enterprises to find out what problems they are facing when applying for funding.
- Conduct interviews with funding providers to understand what problems they face with social enterprises.
- Make proposals to social enterprises and support organizations to improve access to finance for social enterprises.

The first part of the thesis outlines definitions of social entrepreneurship by different authors. Then are identified the specific features of social enterprises that distinguishes it from traditional non-profit and for-profit organizations. Suitable sources of finance for social enterprises and their providers in Estonia will be outlined.

The second part of the thesis gives an overview of the research methodology and sample. To achieve the purpose of the thesis a quantitative and qualitative research methodology was chosen. First was sent out a web questionnaire for gathering information about social enterprises in Estonia. More detailed data collection was carried out through semi-structured interviews with the representatives from five social enterprises and seven support organizations. Then the research results are analyzed, interpreted and proposals are given.

There are many different definitions of social entrepreneurship and no common definition is agreed. Nonetheless, across definitions common keywords can be found, such as the creation of social value and usage of innovative solutions. Clear differences between social enterprise compared to a traditional non-profit and traditional for-profit organization can be seen. Social enterprise is a classic example of an organization that combines the traits of both traditional forms. Social enterprise has a social goal, such as a non-profit organization and, like a traditional for-profit, pursues a profit.

There are plenty of finance sources for social enterprises in Estonia, varying from one time supports to longer-term opportunities in the form of grants. However, there are no specific financing measures for social enterprises. Social enterprises in Estonia have two possible business forms to choose, whether it is a for-profit or a non-profit

organization. Therefore, the funding is intended either for one or the other business form. Mostly, social enterprise can ask for funding from the Civil Society Foundation, The Gambling Tax Council grants, distributed through the Ministry of Social Affairs, the Ministry of Culture, the Ministry of Education and Research and Good Deed Foundation. The Social Enterprise Network (SEV) and the county development centers do not provide financial support themselves, but they can provide finance counseling.

Based on the results of the questionnaire, the average social enterprise acts as a non-profit organization, and to a lesser extent as a foundation and for-profit organization. Nearly two-thirds of respondents are micro-enterprises, with an average active over 5 years. 63% of the respondents have fixed assets. Three quarters of the respondents offer services. Social enterprises mostly focus on adults and children and provide social and educational services. In the past 12 months, 83% of respondents earned income and 49% made profit. Nearly one-third of the social enterprises lack finances. The main reasons were difficulties finding external financial sources, the disadvantage of the general economic environment and the lack of earned income.

On average, three financial sources were selected for different stages of the enterprise, namely start-up of the company, last 12 months, and potential expansion plans. In the questionnaire, grant funding was the most selected source of finance for more than half of the respondents. Loans from commercial banks, friends and acquaintances were least used. 63% of social enterprises plan to expand their activities in two years.

The shortcomings identified in the interviews are as follow. Funding providers have highlighted the scarcity of financial resources, mistakes made in the finance applications and issues with the human resources. Social enterprises have mentioned problems such as difficulties finding finance sources, lack of own resources, restrictions on applying for support based on business form, social enterprise in the form of non-profit organizations are not seen as an attractive business partner, grants are fragmented, and social enterprises are too dependent on them, and the lack of investment possibilities, which was also highlighted by SEV.

In author's opinion, it is important to develop a general attitude towards entrepreneurship. At the national level, it is necessary to focus on developing

entrepreneurial attitudes, and one possible option for this is the inclusion of entrepreneurship training and apprenticeships in school programs. The county development centers and SEV can help social enterprises with counseling. Both organizations have a general picture of the financial resources available and have the ability to help social enterprises to target the right provider.

In authors's opinion entrepreneurship trainings, involvement of mentors and exchange of experience could help solve issues with earning revenues, human resource competencies and dependencies on grants. Entrepreneurship training can increase the marketing capacity of social enterprises and, as a result, revenue from sales. Enterprises in Harju county can use several development programs provided by Harju Ettevõtlus- ja Arenduskeskus. According to demand, extension of these programs to other regional organizations could also be beneficial, thus it may be necessary to extend them to other county development centers. EAS Mentor Club services are provided also in county development centers and are intended only for start-up enterprises. It is also necessary for non-profit organizations to have a possibility to involve a business mentor through the enterprise cycle. Involving mentors can help organization discover opportunities that have not been thought of so far. The author also recommends social enterprises to try to participate in existing trainings. The exchange of experience through events that bring together different parties such as the leaders of existing and future social enterprises, traditional entrepreneurs and potential investors. This could be a possibility for SEV to organize. These kind of events could help promote investment to social enterprises as well.

The state through the Ministry of Finance can boost investments in social enterprises through tax incentives. For example, the United Kingdom offers tax incentive for social investment, which gives individuals and organizations a tax deduction, 30% can be deducted from income tax when investing in social enterprises. However, the implementation of such incentive requires the possibility to differentiate social enterprises from other organizations.

Social enterprises can boost sales by marketing themselves. Current social media tools allow to advertise widely. It is also important to measure your impact, this brings out the value what social enterprise creates. Better capability to earn revenues also helps

improve access to finance. Using impact measurement metrics may help find a potential investor, as it helps explain the social impact of the organization and what kind of benefits investor contribution will make. The awareness of social entrepreneurship can be fostered through campaigns or thematic events. In author's opinion SEV can contribute and organize workshops or informational events on social entrepreneurship, for example on the Tallinn Entrepreneurship Day or Tartu Entrepreneurship Week.

In order, to minimize mistakes in finance applications, social enterprises should take time to carefully review the conditions. Author thinks, it is worth paying attention to the evaluation criteria, as it may help understand better what the most important aspects to emphasize are. Also, is needed to think through more about their plans and needs. If possible, include an advisor who can analyze and assess the proposed idea and its sustainability objectively.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina, Liis Saarmann,

1. annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose "Finantseerimise võimalused sotsiaalses ettevõtluses Eesti näitel", mille juhendaja on Mervi Raudsaar,
 - 1.1. reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
 - 1.2. üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Tartus **21.05.2018**